汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

及其在社会哲学上的若干应用

下　卷

〔英〕约翰·穆勒 著



汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

及其在社会哲学上的若干应用

下　　卷

〔英〕约翰·穆勒 著
胡企林　朱　泱 译



商　务　印　书　馆
1991年·北京

汉译世界学术名著丛书

政治经济学原理

及其在社会哲学上的若干应用

下　卷

〔英〕约翰·穆勒 著

胡企林　朱泱 译

商　务　印　书　馆　出　版

（北京王府井大街36号　邮政编码 100710）

新华书店总店北京发行所发行

北京第二新华印刷厂印刷

ISBN 7-100-00832-8/F·86

1991年9月第1版　　开本 850×1168 1/32

1991年9月北京第1次印刷　　字数 388千

印数 0—3 800 册　　印张 18 3/8　插页 4

定价：7.85 元

汉译世界学术名著丛书
出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从五十年代起，更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作，同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。幸赖著译界鼎力襄助，三十年来印行不下三百余种。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值，为学人所熟知，毋需赘述。这些译本过去以单行本印行，难见系统，汇编为丛书，才能相得益彰，蔚为大观，既便于研读查考，又利于文化积累。为此，我们从1981年至1989年先后分五辑印行了名著二百三十种。今后在积累单本著作的基础上将陆续以名著版印行。由于采用原纸型，译文未能重新校订，体例也不完全统一，凡是原来译本可用的序跋，都一仍其旧，个别序跋予以订正或删除。读书界完全懂得要用正确的分析态度去研读这些著作，汲取其对我有用的精华，剔除其不合时宜的糟粕，这一点也无需我们多说。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议，帮助我们把这套丛书出好。

商务印书馆编辑部

1991年6月

目　　录

第三编　交换(续)

第四编 社会进步对生产和分配的影响

第五编 论政府的影响

第　三　编

交　　换（续）

第六章 价值理论概要

第一节 价值理论要点概述

现在我们获得了一个很好的时机来回顾并综观本篇开始以来我们所作的论述。迄今我们已确定的价值理论原理，有如下述。

1. 价值是一个相对的术语。一件物品的价值，是指它能换取的某一其他物品或一般物品的数量。因而，所有物品的价值不可能同时提高或降低。价值普遍提高或普遍降低，这样的情况是不存在的。一件物品价值的任一提高意味着其他物品的价值降低，而一件物品价值的任何降低则意味着其他物品的价值提高。

2. 一件物品的暂时价值或市场价值取决于需求和供给；它由于需求增加而提高，由于供给增加而降低。然而，需求随价值而变化，价值低廉时对物品的需求，一般大于价值高昂时的需求；价值总是自行调整到使需求与供给相等的程度。

3. 各种物品除它们的暂时价值外，还有永久价值，也可以称为自然价值，市场价值在经历各种变动以后，总是趋于恢复到自然价值；各种摆动相互抵消，其结果，平均地说，各种商品围绕它们的自然价值进行交换。

4. 某些物品以稀缺价值作为它们的自然价值；但是，大多数物品是以它们的生产费用的比率或它们的所谓费用价值，自然地相互交换。

5. 自然并永久具有稀缺价值的物品，是指其供给根本不能增加，或不能以其费用价值充分满足全部需求的那些物品。

6. 垄断价值就是稀缺价值。除非限制供给，否则垄断是不能赋予任何物品以价值的。

7. 凡供给可以依靠劳动和资本无限增加的商品，都是按生产成本最大的那部分必要供给并把它们运至市场所必需的费用，与其他物品交换的。自然价值就是费用价值，因而，一件物品的费用价值，是指其成本最大的部分的费用价值。

8. 生产费用由若干要素构成，其中有一些是经久不变的、普遍的，另外一些是偶然的。生产费用的普遍要素是劳动的工资和资本的利润。偶然的要素是赋税和由某些生产要素的稀缺价值引起的额外费用。

9. 地租不是产生它的商品的生产费用中的一个要素，除非它来自或代表稀缺价值，而这种情况与其说是实际存在的，不如说是想象出来的。但是，如果在农业上能够提供地租的土地被用于某一别的目的，则其本来可以提供的地租便是它所产商品的生产费用的一个要素。

10. 如果撇开一些偶然的要素，则容许无限增加的各种物品，都按照为生产它们而必须支付的比较工资额和支付那些工资的资本家所应获得的比较利润额，自然地、持久地相互交换。

11. 比较工资额不取决于工资本身。不是工资高价值就高，也不是工资低价值就低。比较工资额部分地取决于所需要的劳动的比较额，部分地取决于其报酬的比较率。

12. 同样，利润的比较率不取决于利润本身；也不是利润高价

值就高，或利润低价值就低。它部分地取决于资本使用时间的比较长度，部分地取决于不同用途中利润的比率。

13. 如果两种物品是由等量劳动制造的，而对这样的劳动以同一比率付酬，又如劳动者的工资的垫付期间也相同，用途的性质也无须利润率长期存在差别；则不论工资和利润的高低，也不论耗费的劳动量的多少，平均地说，这两种物品就可以相互交换。

14. 如果两种物品之一，平均地说，其所具有的价值大于另一物品，则其原因当为：其生产或者需要较大的劳动量，或者需要长期以较高的比率付酬的某种劳动；或者维持这种劳动的资本或资本的一部分的垫付期间较长；最后，或者其生产伴有必须长期以较高利润率加以偿付的某种情况。

15. 在这些要素中，最重要的是生产所必需的劳动量；其他要素的作用较小，虽然它们当中没有一个是无关紧要的。

16. 利润愈低，生产费用中一些次要的要素愈不重要，而各种商品与同它们的生产所必需的劳动的数量和质量成比例的价值的背离也愈小。

17. 但是，利润的下降在一定程度上降低用许多机器或耐用机器制造的各种物品的费用价值，而提高手工制作的各种物品的费用价值；利润的每一提高则都导致相反的结果。

第二节 价值理论在劳动者自耕自给的情况下有何修正

以上便是交换价值的一般理论。然而，必须指出，这一理论所

考察的生产制度，是资本家为获得利润而经营的生产，不是劳动者为维持生活而经营的生产。如果我们承认后一假定——在大多数国家，至少在农产品方面，我们必须在很大程度上承认这一假定——则上述有关价值取决于生产费用的那些定理，就要相应地加以修正。这些定理都以如下的假定为依据，即，生产者的目的是以其资本求得利润。如果同意这一点，则结论必然是：他须以能提供通常利润率的价格出售他的商品，也就是说，他的商品须以其费用价值与其他各种商品交换。但是，自耕农、分益佃农，甚至小农或持有份地的农民——这些劳动者，不论其名称如何，都为自己的利益进行生产——并非为其微薄资本寻找投放对象，而是为其时间和劳动寻求有利的用途。他的支出超过维持他自己及其家庭生活所需的部分如此微小，致使出售产品所得几乎全部是劳动工资。当他和他的家庭以其农场的产品为食物的来源（他们穿的衣服多半也是用农场生产的原料，在家里缝制的）时，就其由出售剩余产品获得补充的报酬而言，他可以同这样的劳动者相比拟，这些劳动者具有独立的生活来源，因而能随心所欲地以任何价格出卖他们的劳动。以其产品的一部分维持他自己及其家庭的生活的小农，出售其剩余产品的价格往往比资本家认定的费用价值低得多。

然而，即使在这种情况下，仍存在价值的最低限度或下限。他带到市场的产品，必须给他带来他不得不购买的一切必需品的价值；它还必须使他能够交纳地租。在小农耕作制度下，地租不受前几章阐述的那些原理的支配，它或者取决于习惯，例如在分益佃农制度下，或者，如果是通过竞争确定的，取决于人口对土地的比率。因而，在这种情况下，地租是生产费用的一个要素。小农必须努力

生产，直到他结清地租和他购买的一切必需品的价格。此后，只有在产品能以消除他对劳动的厌恶的价格出售时，他才会继续劳动。

上述最低限度（的价值）是小农在以他的全部剩余产品进行交换时所必须获得的。但是由于这种剩余的数量不是固定不变的，而是按照他的勤勉程度可大可小的，因此，其全部剩余的最低限度价值，并不是一定数量商品的最低限度价值。从而，在这种情况下，很难说价值必然取决于生产费用。它完全取决于需求和供给，也就是说，取决于小农自愿生产的剩余粮食数量与非农业人口——或者更确切地说，非小农人口——数量之间的比率。如果买者为数众多而种植者怠惰，粮食也许会长期持有稀缺价格。但据我所知，这种情况实际上在任何地方都不存在。如果种植者很勤奋，而买者很少，则粮食价格将极为低廉。这种情况也不常发生，虽然法国某些地方的情况与此近似。一般情况是，或者象最近的爱尔兰那样，小农阶级怠惰而买者很少，或者象比利时、意大利北部及德国部分地区那样，小农勤勉，而城镇人口众多，繁荣昌盛。产品的价格如果不因非小农生产者的竞争或国外市场的价格的影响而有所变更（在许多情况下正是如此），就要根据上述那些不同的情况自行调整。

第三节 价值理论在奴隶劳动的情况下有何修正

另一例外是奴隶生产的产品的情况。不过，它决不象上述情况那样复杂。奴隶主是一种资本家，他从事生产的动机是以其资

本求得利润。这种利润的比率必须相当于通常的比率。就其支出而言，他的地位与他的奴隶们象自由劳动者那样以他们目前的效率进行劳动，并以与他们目前的费用相等的工资受雇时相同。如果其费用与自由劳动的工资相比，其比率低于奴隶付出的劳动，则他将由此得到较大的利润。但如一国的其他一切生产者享有同样的利益，则各种商品的价值将完全不受它的影响。唯一可能使之受到影响的情况是，享有廉价劳动优惠的仅限于一些特殊生产部门，而其余的部门仍以较高的工资雇用劳动者。在这种情况下，同各种不同的职业之间的工资永不相等的一切情况一样，价格和价值被公认为是不相等的。奴隶所生产的各种商品将以低于生产它们所必需的劳动量的比率，与非奴隶所生产的各种商品相交换；与奴隶制度不存在时相比，前者的价值较低，而后者的价值较高。

理解力高的读者可以自己把价值理论应用于现存的或可能存在的各种产业制度，这样做是有好处的。孟德斯鸠说得很好："探究一个题目不应穷原竟委到了不留任何事情给读者做。问题不应该是让人去阅读，而应该是让人去思考。"①

① 孟德斯鸠：《论法的精神》上册，第十一章结语，商务印书馆1961年版，第187页。

第七章 论货币

第一节 流通媒介的目的

前面探讨了价值的一般规律,没有引入货币的概念(除在说明时偶然使用外)。现在,我们必须考察使用所谓“交换媒介”对各种商品相互交换的原理产生的影响。

要了解流通媒介的各种职能,最好的办法是考察一下我们没有这样一种媒介时所感受的主要不便。第一种也是最明显的不便,当为对各种不同的价值缺乏通用的尺度。如果一个裁缝仅有上衣,而想买面包或一匹马,在没有这种媒介时,他很难确定一件上衣可以换多少面包,或者为了得到一匹马他应当交付多少上衣。每次以上衣与各种不同的物品作物物交换,他都必须根据不同的资料重新计算;这样,就不可能有所谓时价或价值的正式行市。而现在,每件物品都有以货币表示的时价,他的上衣定价为四镑或五镑,一块四镑的面包定价为六便士或七便士,按此计算,他就克服了一切困难。同各种长度以几英尺几英寸的共同语言来表示易于比较一样,各种价值以镑、先令和便士来表示也易于比较。其他方法都不能以一个尺度来区分各种价值的高低;其他方法也不能使一个人简便地计算他的财产总额;而且,确定和记住许多物品同一种物品的关系,也比确定和记住许多物品之间无数错综复杂的关系容易得多。具有可以表现价值的这种共同语言,即使就其本身

而言，它的利益也如此巨大，以致镑或先令纵然并不表现任何真实的物品，而只是计算单位，也可用这种方法来表现和计算价值。据说，在非洲的一些部族中，实际上流行着这种人为的设计。它们以一种称为“马库蒂”(macoutes)的计帐货币来计算物品的价值。它们说，某一物品值十“马库蒂”，另一物品值十五“马库蒂”，又一物品值二十“马库蒂”。[①] 所谓“马库蒂”并非实物；它是人们为便于各种物品的相互比较而习用的一种单位。

然而，在因使用货币而获得的经济利益中，这种利益只是很小的一部分。物物交换极为不便，因而，如果没有便于实行交换的某种方法，则分工很难大幅度扩大。一个只有上衣的裁缝，在遇到有面包出售而需要上衣的人以前，也许会饿死；此外，他一时也许并不需要与一件上衣的价值相等的面包，而上衣又不能分割。因此，任何人在任何时候都急需将他的商品换成某种物品——这种物品虽然也许不合乎他自己的直接需要，但具有巨大而广泛的需求，而且易于分割——以便有把握地用它来购买任何待售的物品。基本的生活必需品在很大的程度上具有这些特性。面包是极可分割的，而且是一般欲望的对象。但它仍非人们所需要的那种物品；因为，除非预计食物将会匮乏，谁也不愿使一时拥有的数量多于目前消费所需；因此，一个有食品出售的人未必有把握立即找到买者；而食品如不能马上脱手，则其中大部分就会腐烂。人们选定为购买手段、留在手头的物品，除可分割，并为一般所需求外，尚须不因保存而变质。这就使选择的范围仅限于少数物品。

① 孟德斯鸠：《论法的精神》下册，第二十二章第八节。

第二节 金银为什么适合于流通媒介的各种目的

几乎所有的国家在很早的时期就已达成了默契，确定将某些金属，特别是金银，用于这一目的。其他物质都不能象金属那样既在极大的程度上具有各种必需的特性，又具有许多次要的优点。在野蛮社会中，除食物和衣服外（在一些气候条件下，甚至超过衣服），人们最爱好的东西是个人装饰品，以及由于这种装饰品稀少或昂贵而获得的尊荣。直接的生活必需品的需要获得满足后，每个人都渴望尽可能多地蓄积昂贵而且具有装饰作用的物品，这主要是金银和宝石。这些物品每个人都最乐于据有，而且十拿九稳地能找到愿以任何种类的产品来交换的人。它们在所有物质中最不易磨损。它们也便于携带，并且在很小的容积中包含很大的价值，因而易于隐藏，这一点在不安定的时代是极其重要的。宝石在可分性上不及金银；而且它们具有多种多样的品质，不大费周章，就不能精确地加以鉴别。金银极易分割，而且纯金银，总是具有同样的品质；它们的纯度也可由公共机关确定和证明。

因而，虽然有些国家曾以兽皮为货币，另一些国家则以家畜为货币，中国的鞑靼曾以茶砖为货币，西非海岸则以人们称为玛瑙贝的贝壳为货币，而阿比西尼亚现今仍以岩盐块为货币；虽然较贱的金属有时也被选用作货币，如古代斯巴达人基于禁欲主义政策而以铁为货币，早期罗马共和国由于人民贫困而以铜为货币；但是一般地说，能够通过工业、商业或征服获得金银的国家，都愿以金银

为货币。金银除具有上述令人喜爱的各种品质外，还具有另一种品质，其重要性是逐渐显露的。这就是，在一切商品中，金银所受到的引起价值变动的任何原因的影响最少。没有一种商品可以完全不受这种变动的影响。由于美洲矿山的发现，金银曾经受空前强烈的、持久的价值变动；又如在上次大战（指拿破仑战争——译者）中，金属为人们收藏，并不断地被战场庞大军队的金库吸收，也使金银价值发生暂时的变动。在现代，诸如乌拉尔山脉、加利福尼亚和澳大利亚等丰富的新的供给源泉的开发，也许会导致另一个价值下跌的时期；目前推测这种下跌的限度，是徒劳的。然而总的说来，没有一种商品受变动原因的影响象金银那样少。它们的生产费用的变动比几乎任何物品都少。而且，由于它们所具有的耐久性，其现存总量任何时候在比例上都远远大于其年供给量，因而生产费用即使有所变动，这种变动也不致对价值产生急剧的影响。大大减少其现有数量，需要很长的时间，而大大增加其现有数量，也不能很快做到。因此，金银比其他任何商品都更适于充当远期定额收付契约的对象。如果契约以谷物为对象，则某年谷物的歉收可使支付的负担增至原定数额的四倍，另一年的大丰收又可使这种负担减至四分之一。如果约定对象为毛织品，则制造上的某种发明可以使支付额持久地减少到其原来价值的十分之一。这种情况即使在约定以金银为对象的场合也会发生，但是到目前为止，唯一可以证实的事例，只是美洲发现后金银价值的大跌，而在这一场合，变动的过程长达许多年，因而变动的速度极为缓慢。

金银一旦实际上成为交换的媒介，成为人们一般出售商品所企求的物品或一般购买商品所须支付的物品，很明显，人们就会想

到制造铸币。金银经过铸造，被分成宜于使用的各个部分，它们可以小到任何程度，但各部分之间保有人们公认的比率。这样，所有人的每一变更所带来的秤量和化验的麻烦就可以省免（在进行小额购买时，这种麻烦是难以忍受的）。各国政府察觉，它们有责任自己掌握此项工作，而禁止一切私人铸造。实际上，它们的保证往往是人们唯一可以信赖的，虽然政府常常辜负人们的这种信赖。直至最近，一些恣意挥霍的政府为了掠夺它们的债权人，仍很少顾忌地采用降低铸币标准这种浅薄而厚颜无耻的伎俩，以致其他一切债务人也获准掠夺他们的债权人。在一切欺骗方法中最露骨的，是称一先令为一镑，这样，一百镑的债务可以一百先令来偿还。这种方法和制定法规以百当五同样简单，其目的也相同，即贬损一切有关金钱的契约，而这真是无耻之尤。虽然现在仍有人推举这种政策手段，但除偶或以纸币为媒介（在这一场合，由于问题更加隐蔽，其性质也较为暧昧）外，它们已停止实行。

第三节 货币只是便利交换的工具，对价值法则并无影响

货币在其使用形成习惯时，就会成为社会不同成员的所得由以分配的媒介，成为估计他们的财产的尺度。由于人们经常依靠货币提供各种必需品，他们就在头脑里产生了一种有力的联想，即，货币是比其他任何物品具有更为特殊的意义的财富。因而，甚至毕生从事最有用物品生产的人们，也养成了一种习惯，即认为，这些物品之所以重要，主要是由于它们具有换取货币的能力。以

货币换取商品的人，如果其意不在转售，人们就认为，这种交易不如以商品换取货币合算，因为前者似乎是消耗资产，后者则似乎是增加资产。这种错觉现在虽已有所消减，但仍具有很大的影响力，足以支配欧洲每一个政治家（思辨政治家和实践政治家）的头脑。

然而，如下一点当是明显的，即，单纯采用一种特殊方法来相互交换各种物品——先以物品交换货币，再以货币交换其他某种物品，不会影响交易的根本性质。各种物品并不是真正用货币购买的。没有一个人的所得（除了金银矿开采者的所得）来自贵金属。某人每周或每年领受的若干镑或若干先令，并不构成他的所得；它们只是一种票证或票券，他可以在其所中意的任何店铺用以支付货款，并因据有它们而有权取得其所选择的、具有一定价值的任何商品。租地农场主用这种单据向其工人和地主进行支付，因为这对他自己和他们都是最便利的方法。但是他们的真正所得是租地农场主从收获的谷物、家畜和干草中分给他们的份额，而租地农场主是直接把它们分给他们，还是代他们卖掉它们而给予代价，在本质上并无差别。但是，如果他不把它们拿去出卖以取得货币，他们就得自行销售，而他无论如何都要把它们脱售，因此，对大家来说最适宜的办法是，他把自己份内的同他们的那份一起拿去出卖，使工人有更多的时间做工，地主有更多的时间闲逛。资本家（除贵金属的生产者外）的所得的任何部分都不是出自这些金属，因为他们只有用自己的产品来购买贵金属，才能得到贵金属。同时，其他一切人的所得是由资本家给予的，或者由曾从资本家那里得到支付的那些人给予的，而由于资本家起先除他们的产品外没有别的东西，因而资本家所提供的一切所得，都是由这种产品提供

的。总之，在社会经济中，货币从本质上来说是最无意义的；它的意义只在于它具有节省时间和劳动的特性。它是一种使人办事迅速和方便的机械，没有它，要办的事仍可办到，只是较为缓慢，较为不便。它象其他许多机械一样，只是在发生故障时，才会发生它自己的显著而独特的影响。

货币的采用对于前几章记述的价值规律的作用并无妨碍。各种物品的暂时价值或市场价值取决于需求和供给，它们的平均价值和永久价值取决于它们的生产费用，这些道理象适用于物物交换制度一样，也适用于货币制度。在物物交换时可以互相交换的各种物品，如果用来换取货币，也可以换得等量的货币，因此这仍然是互相交换，只是交换过程由一种活动改为两种活动。各种商品的相互关系不因货币而有所改变。由此发生的新的关系，只是这些商品与货币本身的关系，即，它们可以换得多少货币，换句话说，货币本身的交换价值如何决定。把货币看作一种特殊物品，认为它不受同其他各种物品一样的规律支配这样的错觉一经消除，这个问题就不难解决。货币是一种商品，同其他各种商品一样，它的暂时价值取决于需求和供给，永久的、平均的价值取决于生产费用。在将这些原理应用于货币时，由于一向缺乏科学训练的那些人在这个问题上常常产生混乱，因而对这些原理必须作出详细的论证。这种混乱之所以产生，部分是由于多年来的错误联想尚有残余，部分是由于政治经济学上的这个问题，近年比任何其他问题更多地引起浮夸的、没有根据的空谈。因此，我另设一章来讨论货币的价值。

第八章 论货币的价值取决于需求和供给

第一节 货币的价值是一暧昧的用语

不幸，一开始讨论这个问题，我们就必须从我们的道路上消除术语上的一种极大的含混。从外表上看，货币的价值这一术语是精确的，它象科学上的任何术语一样不会引起人们的误解。一种物品的价值，就是这种物品所能交换的其他物品的数量。货币的价值，就是货币所能交换的其他物品的数量，亦即货币的购买力。物价低，货币就可以购买较多的其他物品，也就是货币的价值较高。物价高，则货币只能购买较少的其他物品，也就是货币的价值较低。货币的价值与一般物价成反比：一般物价上涨则下跌，一般物价下跌则上涨。

但是很不幸，同一用语（指货币的价值——译者）在通行的商业用语中具有完全不同的意义。货币通常被理解为财富的同义语，在借贷上，货币更加是表示财富的通用术语。某人借钱给另一个人，同他向别人支付工资或地租一样，其所转移的不纯粹是货币，而是取得国内产品（它可以任人选择）的一定价值的权利。贷者先以其资本的一部分来购买这种权利。他真正贷出的只是那么多资本，货币不过是转移的工具。但资本由贷者转给接受者，通常是以

货币或可以取得货币的单据为媒介，无论如何，用以计算和估计资本的是货币。因此，借用资本一般称为借用货币，借贷市场称为货币市场；拥有资本可以贷出的那些人称为有产阶级，而使用资本所付的代价，换句话说，也就是利息，不仅被称为货币的利息，而且由于术语的很拙劣的误用，还被称为货币的价值。这种术语的误用，加上我们将在后面① 加以说明的一些假象，就在实业界人士中引起了一种一般的见解，即认为意指利息率的货币的价值与本来意义上的货币的价值(即流通媒介的价值或购买力)密切相关。我们很快就要回到这个问题上来，现在只须说，所谓价值，我始终是指交换价值，而所谓货币，是指交换的媒介，不是指通过这一媒介从甲手转到乙手的资本。

第二节 货币的价值在其他条件不变的情况下取决于其数量

货币的价值或购买力，首先取决于需求和供给。但就货币而言，其需求和供给的情况，与其他各种物品的需求和供给略有不同。

某种商品的供给是指这一商品提供出售的数量。但通常不说出售货币。人们通常不说买进货币或售出货币。然而，这只是用语上的一种偶然性。实际上，每当用货币购买和出售其他物品时，货币象其他各种物品一样是被买卖的。任何人出售谷物、兽脂或棉花，都是购买货币。任何人购买面包、葡萄酒或毛织品，都是向

① 参阅本编第二十三章。

出售这些物品的商人出售货币，人们用以购买物品的货币，就是其所出售的货币。因而，货币的供给就是人们所要使用的货币数量，也就是人们所拥有的——除去他们所贮藏的、或至少是留供今后应急的部分——全部货币。简言之，货币的供给就是当时在流通的全部货币。

再说货币的需求，它是由提供出售的全部货物构成的。每一个出售货物的人都是购买货币的人，而他所带来的货物构成他对货币的需求。货币的需求和其他各种物品的需求的不同在于，它只受购买者的资力的限制。其他各种物品的需求有一定的限度，不能超过，而货币的需求则总是能要多少就要多少。当然，如果人们不能就其所拥有的货物获得他们认为充足的价格，他们可能拒绝出售，并从市场撤回自己的货物。但这种情况只是在他们认为价格将会上升，等一等就可以获得更多的货币时才会发生。如果他们认为这一低价很可能持久不变，他们就会收取所能取得的货币。对商人来说，卖掉他的货物，总是一绝对必须做的事情。

一如市场上的全部货物构成对货币的需求，市场上的全部货币也构成对各种货物的需求。货币和货物都在为相互交换而相互寻求。它们互为供给，又互为需求。在表述这种现象的特征时，我们既可说货物的需求和供给，也可说货币的供给和需求。两种说法的含义是相同的。

我们将进而更充分地说明这一命题。在作这种说明时，读者当能注意到，我们现在讨论的这类问题，和前此在有关价值的论述中讨论的一些问题，有很大的不同。在考察价值时，我们只涉及对各种特殊商品起作用的原因而不及其余。对所有商品发生同样影

响的原因，对价值不起作用。但是在考察货物和货币的关系时，我们所特别关心的，是对任何货物都发生影响的原因。我们是以各种各样的货物为一方，以货币为另一方，将它们当作互相交换的物品进行比较。

假定其他一切情况不变，但由于，比方说，有一个外国人携带大量金银来到某地，因而货币的数量增加。他一开始花费这些金银（是用于生产性的用途，还是用于非生产性的用途，这个问题无关紧要），他就增加了货币的供给，并由于同一行为而增加了对货物的需求。毫无疑问，最初他只是增加某几种、即他所选购的那几种货物的需求。他会使这些货物的价格立即上涨，就他个人来说，也只是使这些货物的价格上涨。如果他用他的资财宴请宾客，他就会使食物和葡萄酒的价格上涨。如果他用他的资财建立工厂，他就会使劳动和原料的价格提高。但是，由于价格提高，较多的货币将转入出卖上述各种物品的人们的手中；而这些人，不论他们是劳动者还是商人，都将有较多的货币可供支出，从而增大了对他们惯常购买的各种物品的需求；于是，这些物品的价格也将上升，这样发展下去，一切物品的价格都将上升。我说“一切物品”当然并不否认下述情况可能发生，即，货币可能通过某一类新消费者的出现而流入，或者货币的流入改变各类消费者相互之间的比例，因而今后在各种物品上的花费在国民收入中所占的份额，某些物品比过去大，另一些物品则比过去小。这正象社会的爱好和需要发生变化一样。如果发生这种情况，那末，在生产使自己适应于这一对各种物品的相对需求的变化以前，就会在价值上发生实质性的变化，某些物品的价格上升的幅度将超过其他一些物品，而某些物品

的价格则也许完全不提高。然而，这种结果显然不是单纯出自货币的增加，而是出自随同货币的增加而附带产生的一些情况。目前我们所须考察的，只是货币的增加本身所产生的影响。假设个人手里的货币都增加了，而整个社会在消费方面的需要和爱好一仍其旧，则需求的增加将均等地扩展到一切物品，因而价格将普遍上涨。我们可以仿照休谟，假定国内每个人在某天早晨醒来，发现他的口袋里有一金币；然而，在这个例子中，各种商品的需求所占的比例将发生变化；首先是，穷人的奢侈品的价格同其他各种物品相比将大幅度上升。因此，我们毋宁假设，每个人原有一镑、一先令或一便士，现在突然都增加了一镑、一先令或一便士。在这种情况下，各种物品对货币的需求都将增加，从而它们的货币价值或价格都将上升。这种价值的提高对任何人都没有好处，除须以较大的数字来计算镑、先令和便士以外，不会产生什么差别。这只是以货币计算的价值增加了，而货币只是购买其他各种物品所必需的工具，因而任何人所能购买的物品都不会比过去多。价格将按一定的比例上升，而货币的价值则将按同一比例下降。

应当注意，这种货币价值下降的比例恰好和货币数量增加的比例一致。如果流通中的全部货币增加了一倍，则价格也会提高一倍。如果前者只增加四分之一，则后者也将提高四分之一。这时，货币比过去增加了四分之一，它们都会被用来购买某几种货物。如果这种新增的货币供给有时间扩展到一切市场，或者（按照人们习用的比喻）进入一切流通渠道，则所有的价格都将上涨四分之一。但价格的普遍提高与这一扩散、平均化的过程无关。即使某些物品的价格提高较多，另一些物品的价格提高较少，平均地

说各种物品价格提高的幅度仍将为四分之一。这是如下事实的必然结果，即、以超额四分之一的货币交换同一数量的货物。因而，一般价格总是提高四分之一。

如果我们假设货物减少，而货币不增加，则对价格也会产生完全相同的结果。而如货物增加或货币减少，则会产生相反的结果。如果社会上的货币减少，而待售的货物数量一仍其旧，则由于与这些货物相交换的货币减少，这些货物将以较低的价格出售。价格降低的比率与货币减少的比率恰好一致。因此，如果其他情况不变，货币的价值与其数量成反比地变动。数量的任何增加都使价值按恰好相等的比率下降，而数量的任何降低则使价值按恰好相等的比率上升。

应当注意，这是货币特有的性质。就各种商品而言，我们没有发现以下情况一般是真实的，即，商品供给的减少使其价值恰好与供给不足成比例地上升，或者商品供给的任何增加使其价值恰好与供给过剩成比例地下降。某些物品（在价值上）所受的影响，通常大于其供给过剩或不足的比率，另一些物品所受的影响，则通常小于其供给过剩或不足的比率。这是因为，就正常的需求而言，人们的欲望（即对物品本身的欲望）也许较强，也许较弱，而他们愿意为此花费的钱数总是有限的，因而各种物品所受的影响会因获得的难易而极为不同。而就货币——它作为一般购买手段而为人们所企求——而言，其需求系由人们必须出售的一切物品所构成，而他们所愿让出的物品，其唯一的限度，是他们只能罄其所有而不能提供更多的物品。全部货物总是与进入市场、用以进行支付的全部货币相交换，因此，它们能够售得多少货币，恰好与市场上货币

数量的多少成比例。

第三节　货币的价值还取决于流通速度

由上所述,我们可以暂且假定,一个国家在任一时间出售的全部货物都与同时存在的流通中的全部货币相交换;或者,换句话说,一个国家流通中的货币数量,在价值上总与当时当地出售的全部货物相等。但这完全是误解。支出的货币在价值上与其所购买的货物相等;但支出的货币数量与流通中的数量并不相同。由于货币会由此手转到彼手,同一笔货币在某一时间出售的一切物品都被人购买,最终离开市场以前,已被支出多次,因而,每一镑或每一元均应按其为达到这一目的而转手的次数,计算为许多镑、许多元。大部分货物也要计算一次以上,这不仅是因为在它们以一定的形态最终被消费以前,要经过若干厂主和商人之手,而且还由于在投机时期(所有时期差不多都是这样的时期)同一货物在为消费目的而被买走以前,常常被反复转卖牟利。

如果我们假定出售的货物数量和这些货物转卖的次数固定不变,则货币的价值当取决于货币的数量及每一笔货币在转卖过程中易手的平均次数。出售货物的总量(同一货物的每次转卖都被当作是这一货物的增加)是与货币总额乘每一笔货币的平均购买次数之积相交换。因此,在货物的数量和交易额不变时,货币的价值与货币的数量乘所谓流通速度之积成反比。而流通中的货币数量则等于出售的全部货物的货币价值除以流通速度。

对流通速度这一用语须作若干注解。不可把它的含义理解

为，每一笔货币在一定时间内用以进行购买的次数。所要考虑的不是时间。社会的情况可能是这样：每一笔货币在一年内只进行一次购买。但是，如果这一情况是由于交易额小而发生的——即源自从事经营的行业数量少，交易不活跃，或者交易大部分属于物物交换，则它不构成价格下降或价值提高的理由。要点不在于同一笔货币在一定时间内转手多少次，而在于同一笔货币为了进行一定数量的交易而转手多少次。我们不应当以货币在一定时间内购买的次数与时间本身相比较，而应当与同一时间内出售的货物相比较。如果一百万英镑的货物售出时，每一笔货币平均须转手十次，则很明显，使这些货物流通所必需的货币为十万英镑。与此相反，如果流通中的货币为十万英镑，而用以购买货物的每一笔货币在一个月内转手十次，则每月货物的销售额平均应为一百万英镑。

流通速度一词很不适于表示它唯一必须表示的事物，而且由于它使人联想到与其本意迥然不同的意义，因而有使问题混淆不清的倾向，如能废除这一用语，而代以更能直接表达其意的其他用语，就太好了。例如"货币的效率"一词，虽非完美无缺，但比较地说更为合适。因为它不会引起以时间估计工作数量的想法，而使人们将注意力集中于工作的数量。在得以创造一个适当的术语以前，为了避免词意含糊，我们只好满足于用以下唯一能够充分表达其意义的冗长辞句来加以表述，即：为了实现一定金额的交易，每一笔货币所进行的平均购买次数。

第四节　上述原理的说明和所受的限制

上述命题，即一般价格取决于流通中的货币数量，应当理解为，它只适用于如下情况：货币，即金银，是唯一的交换手段，而且在每一次购买中它都由一人之手转到他人之手，人们不知道任何形式的信用。一旦与手头现金不同的信用成为购买手段，则如后所述，价格和流通媒介数量之间的联系将不再那么间接和密切，而且，其实际联系也不再能用那么简单的方法来表达。但是，论述通货和价格这样十分复杂的问题时，我们的理论必须建立在对一些最简单的情况的彻底了解的基础上；我们常常会看到，这些情况是实际发生的那些情况的基础或根基 (Substratum)。货币数量的增加使价格上升，而货币数量的减少则使价格下跌，这是通货理论中最根本的命题，没有这一命题，我们就无从解释其他任何命题。然而，在任何情况(除了我们上面设想的简单的、原始的情况以外)下，这一命题只是在其他各种事物不变的条件下才是正确的，而应当不变的其他各种事物是指什么，我们尚未及加以叙述。不过，我们现在就可以指出在试图运用这一原理来实际说明各种现象时所必须注意的若干事项。因为这个学说虽然是科学上的真理，但近年来较之与交换有关的其他任何命题，在更大的程度上成为大量错误理论和对事实的错误解释的基础，因而这些注意事项更为重要。自从英格兰银行根据 1819 年的法令再度开始付现以来，特别是 1825 年的商业危机以后，人们对价格的任何上升或下跌都爱用“通货”来解释；而这个学说象大多数通俗的理论一样，人们加以运

用时极少注意使之正确无误所必需的条件。

例如，人们惯常认为，国内货币数量或现存的货币数量较大时，价格必然随之上升。然而这决不是一种必然的结果。对任何商品来说，决定它的价值的不是现存的数量，而是提供出售的数量。国内的货币数量不论有多少，其中只有进入商品市场并实际上与货物相交换的那一部分能影响价格。能够增加国内这一部分货币数量的任何事物，都有提高价格的倾向。但贮藏的货币对价格不发生影响。个人保存以备万一的货币，在意外事件未发生时，也不影响价格。英格兰银行金库中的货币，或私人银行留作贮备的货币，在提出以前都不影响价格，即使提出，如果不用在商品上，也不影响价格。

经常发生这样的情况：大量货币流入国内，实际上用作资本，其后又流出国外，它从未影响商品市场，而只影响证券市场，或其名称虽不恰当但人们通常使用的金融市场。让我们回到前面为了说明问题而列举的一个例子，即有一个外国人携带一批金银财宝来到本国。我们曾假定这个外国人用这些金银财宝购买自己使用的货物，或者建立工厂并雇用工人，在这两种情况下，如果其他情况不变，他都会使价格上升。但是，很有可能他不这样做，而热中于利用他的财产来牟取利息。我们假定，为此他采用了下述很简单的方法，即使自己成为一部分公债、财政部证券、铁路公司债券、商业证券、典契等(任何时候它们都在公众的手里)的争购者。他这样做会使上述各种证券的价格上升，换句话说，会使利息率下降。而由于这种情况搅乱了国内资本利息率和其他各国资本利息率之间的原有关系，也许会导致拥有流动资本、正在谋求投资机会

的某些人，把他们的流动资本输送到国外进行投资，而不愿以高昂的价格购买国内的证券。这就会有与前此流入的数量相等的货币流到国外，因而货币的暂时流入对商品价格不会产生什么影响。这是一个非常值得注意的事例。现在人们已开始认清如下的事实，即，贵金属由一国转移到其他国家，其由各国借贷市场状况决定的程度，比过去所设想的大得多，而由价格状况决定的程度，则比过去所设想的小得多。

为了避免在解释商业现象时犯重大的错误，还有一点必须注意。如果在某一时候即付交易的数量增加了，这可能是由于投机活动的不同而连续发生的，甚至是在一年中的某一季节发生的（因为若干种交易只在特定的季节进行），这时通货只是与交易的数量成比例地增加，而且这种增加持续的时间不长，因而不具有提高价格的倾向。在英格兰银行按季支付公债利息的时期，公众手中的货币急剧增加，增加的数量估计可达到总发行额的五分之一到五分之二。但是，这对价格从未发生影响；在如此充沛的现金供给以后，公众向英格兰银行提出的以贴现或贷款的方式提供现金的要求大为减少，因此，在几星期以内，通货就又缩减到通常的数量。同样，农业地区的通货数量在一年中的各个季节也有变动。8月总是最低。“此后到圣诞节逐渐增加，到第二年的报喜节（3月25日）前后达到顶点，这时农业经营者通常要购买家畜、农具，并缴纳地租和夏季的税款”。因此，他会向地方银行提出大量贷款的请求。“这些变动象季节的变迁那样有规则地进行，并且正象英格兰银行纸币的四季变动一样，对市场几乎毫无干扰。各种额外的支付一结束，过剩的‘估计为五十万镑的通货’，一定会马上被吸收而

绝迹"①。

如果没有额外的通货来进行这些额外的支付，就会发生下述三种情况之一：1. 或者是不用货币，而用某些可以不用货币的方法来进行支付；2. 或者是增加货币的流通速度，使同额货币得以实行较多的支付；3. 或者是(如果上述两种办法都不能实行)从商品市场抽出货币来实行额外的支付，其结果，价格必定下跌。流通媒介的增加，如果在程度和持续时间上与营业的暂时扩张相适应，就不会提高价格，而只会防止价格下跌。

接下来的研究将告诉我们，流通媒介的价值取决于需求和供给，而与其数量成反比这一命题，必然还会受到其他许多限制；在诸如英国目前存在的那种复杂的信用制度下，这些限制使这个命题对事实的反映极不正确。

① 富拉顿：《通货的调节》，第87—89页。

第九章　论货币的价值取决于生产费用

第一节　在自由状态下，货币的价值与其所包含的金银块的价值相一致

但货币同一般商品一样，其价值最终并不取决于需求和供给。货币价值的最后规定者是生产费用。

当然，我们假定各种事物是自由放任的。但各国政府并不总是听任各种事物自由发展。它们都阻碍货币的数量按照自然规律来自我调整，而力图随心所欲地加以控制；其目的通常在于使为数较多的货币（与不那样做时相比）留在国内。直至最近，各国政府的政策都是禁止货币的输出和熔化。与此同时，它们力图通过奖励其它各种物品输出并阻止其输入，使货币不断地流入。通过这种方法，它们使两种偏见得到满足：1. 它们由此已使，或它们认为已使较多的货币流入国内，而较多的货币，它们认为等于较多的财富；2. 它们已给予，或它们认为已给予一切生产者和商人较高的价格，而较高的价格，虽然并不是真实的利益，人们却总认为是真实的利益。

各国政府凭借货币的供给人为地控制货币价值的这种尝试，

在程度上，甚或在方式上，都从未奏效。它们有关铸币输出或熔化的禁令，从来不是有效的。与其价值相比容积如此微小的商品很容易私运出境，更易于熔化，因而即使采用非常严厉的措施，也无法制止这些行为。很普通的利润就会使人们甘冒政府权力所加于这些行为的一切风险。[①] 为实现同一目的而采取的比较间接的方法，是不准以货币以外的商品作为出口商品的报酬，这个方法不是毫无成效的。确实，各国政府在使货币不断流入国内这一点上未获得成功，但是，它们能够在一定程度上使货币的价值水平高于其自然水平，并在这一限度内使货币的价值不完全取决于(在没有人为干预的情况下)决定物品价值的那些原因。

然而，我们所应假定的状态，不是人为调节的状态，而是自由状态。在这种状态下，如果再假定货币的铸造不收费，则货币的价值将与用以造币的金银块的价值相一致。一磅重的金银铸币，可以精确地与重量相同的金银块互相交换。在处于自由状态的假定下，金银块形态的金银，其价值不会大于铸币形态的金银。否则，由于铸币的熔化既不费时，又几乎不花钱，人们自然会把铸币熔化掉，直到流通中的铸币数量减少到铸币的价值与同等重量的金银块的价值相等时为止。然而，人们也许会这样想：铸币的价值虽然不能小于其所含有的金银，但却可以、而且作为制造品自然可以大于其所含有的金银，这同亚麻织品的价值大于同等重量的亚麻纱，属于同一原理。假如不是象英国和其他一些国家的政府那样免费

---

① 然而，这种禁令的效果不象有关这个问题的著述家们所设想的那样毫不足道。富拉顿先生在《通货的调节》一书第 7 页注中列举的事实表明，在铸币和金银块之间必须有比通常想象的更大的价值差额，才能诱使人们把铸币投入熔化锅。

为人们铸造货币，上述想法容或是正确的。铸造货币的劳动和花销如果不由所有者承担，就不会提高物品的价值。如果政府设立一个办事处，该处对于交付一定重量的棉纱、要求换取棉布的任何人，都给与同等重量的棉布，则市场上棉布的价值就不会大于其所包含的棉纱的价值。铸币的价值只要略高于金银块的价值，持有金银块并把它送去铸造货币的人就会从中获利。然而，如果政府让金银块的所有者承担一定的造币费(这是合理的)，以收取手续费来弥补开支(办法是偿付的铸币份量略少于所收金银块的份量，而称之为课征铸币税)，则铸币的价值将按所课征的铸币税的多少提高到金银块的价值以上。如果造币厂扣留1%来抵偿造币的开支，则在铸币的价值至少比金银块的价值高1%以前，金银块的所有者就不会有兴趣拿金银块去铸造货币。因而，铸币的价值将比免费铸造时高出1%，而之所以如此的原因，只是由于铸币的数量较之免费铸造时减少了1%。

政府可以凭借这种业务(指铸造货币——译者)牟取利润，并可为此目的而征收铸币税，但如它们收取的造币费超过铸造的开支，则将使私人铸造货币也有利可图。铸造货币虽然不象熔化货币那样容易，但也不是一种艰难的工作，而且，私铸的铸币具有充足的重量和标准的成色，是很难察觉的。因此，如果铸造良币能够获得利润，人们肯定会这样做，其结果，以铸币税为国家收入来源的尝试将归于失败。不靠征收铸币税，而用拒绝铸造货币的方法把铸币的价值保持在某一人为高度的任何尝试，也同样会失败。①

① 在英国，虽然对铸造金币不征收铸币税(造币厂以铸币付还与其所收取的金块重量相同的纯金)，但自交付金块到获得铸币，这中间却得耽搁几个星期，由此导致

第二节 金银块的价值由生产费用决定

因此，货币的价值经常——在自由状态下几乎直接——与用以造币的金属的价值相一致。造币费是否加在价值之内，视这种费用由私人负担还是由国家负担而定。这使我们在这里必须加以考察的问题极度简化了，因为金银块象其他任何物品一样都是商品，它们的价值也象其他物品一样取决于它们的生产费用。

对大多数文明国家来说，金银都是外国产品，而左右外国产品价值的各种情况，提出了我们现在还不准备加以探讨的一些问题。因此，现在我们必须假定，我们以之作为研究对象的国家，它的金银是由本国的矿山供给的，至于我们的结论在应用于更普通的情况时必须作多大的修正，只能留待以后考察。

各种商品可以分成三类，即：供给绝对受限制的商品，可以用一定的生产费用无限量取得的商品，以及虽可无限量取得，但其生产费用愈益增加的商品。各种贵金属是矿山的产物，所以属于第三类。因而，它们的自然价值最终与当前最不利情况下的生产费用成比例，换句话说，与为了获得必需的供给而必须加以开采的最低劣的矿山的生产费用成比例。在生产黄金的各国，一磅重的黄金最后趋向于与其生产费用和黄金本身的生产费用相等的其他一

了利息的损失，对金块的所有者来说，等于交纳了少量铸币税。由于这一原因，铸币的价值一般略高于铸币所含有的纯金的价值。1盎司黄金，按照1英镑所含有的金属数量，应值3镑17先令10便士半，但在市面上通常开价3镑17先令6便士，这种情况一直延续到1844年颁布英格兰银行特许条例为止，该条例规定，对于向英格兰银行提供的纯金，该行必须按3镑17先令9便士的比率付给其所发行的钞票。

切商品相交换;黄金本身的生产费用是指,当时为了满足实际需求而必须加以开发的生产能力最为低下的供给来源所需花费的劳动和费用。黄金的平均价值趋向于与它的自然价值相一致,一如其他各种物品的价值趋向于与它们的自然价值相一致。假定黄金的售价高于它的自然价值(黄金的自然价值等于开采黄金的劳动和花销加上失败机会极大的产业部门的风险报酬),则寻找投资场所的大量流动资本就会有一部分投向采金企业。因而,供给将增加,而价值则将降低。反之,如果黄金的售价低于它的自然价值,矿主得不到通常的利润,他们就会缩小他们的业务;如果售价大大低于自然价值,有些劣等矿山或许会完全停止开采。而每年供给的减少使每年的消耗不能全部得到补偿,从而,存量将逐渐减少,价值又提高。

如果更仔细地探讨上述过程,则其详情有如下述。如果黄金价值高于它的自然价值或费用价值——如前所述,铸币的价值与金块的价值相一致——则货币的价值将提高,而包括劳动在内的其他一切物品的价格则将下跌。这种价格的下跌会使一切生产者的费用减少,但是,由于他们的报酬也会减少,任何生产者都不能从中获益。只有黄金的生产者属于例外,他的报酬得自矿山,不取决于价格,因而将一如过去,但是他的开支减少了,因而他将获得额外的利润,并在这种刺激下扩大他的生产。反之,如果黄金的价值低于它的自然价值,则由于这等于价格上升,一切生产者的货币支出都将非常大;然而,因为价格上升,其他一切生产者都将由货币报酬的增加得到补偿;只有矿主不能从他的矿山采得比过去更多的黄金,而他的支出却比过去扩大了,因而,他的利润将减少或

消失，即使他不放弃他的事业，他也会缩小他的生产。

这样，货币的价值就趋向于与其由以铸造的金属的生产费用相一致。然而，把以前说过的如下一句话重说一遍也许是适当的，这就是，象贵金属那样人们普遍需要而又耐用的商品，这种调整的完成需要很长的时间。这些金属不仅大量地用作货币，而且大量地用来制造器皿和装饰品，因而其现存数量在任何时候都非常大。同时，它们的磨损又极为缓慢，因而只要有较小的年产量就足以维持供给，并足以提供由于流动货物的增加或者由于富人对金银制品需求的增加而可能需要的增加量。即使这种少量的年供给完全停止，要使现存的数量减少到价格发生重大的变化，也得有许多年。现存数量的增加可能大大快于现存数量的减少，但这种增量必须非常大，才能对整个商业世界现有的贵金属总额产生重大的影响。因此，贵金属生产条件的一切变化的影响，最初只是、以后许多年仍将是数量的问题，与生产费用几乎没有关系。在如下情况下尤其是这样，即，现在有许多新的供给资源在同时开发，其中大部分只须使用劳动，除一把鹤嘴锄和一星期的食物以外无须垫付任何资本，而且这种作业还完全是试验性的，各种资源的较长期的生产能力完全没有查明。

第三节 上述法则与前一章提出的原理具有什么样的关系

然而，由于货币的价值同其他各种物品的价值一样，实际上与它的生产费用相一致（虽然较为缓慢），因而一些政治经济学家完

全反对这样的说法，即，货币的价值取决于它的数量和流通速度。他们认为，这一说法为货币设想了一种其他任何商品所没有的规律，而实际上货币是受与其他商品完全相同的规律支配的。对此，我们的回答是，第一，上述说法并未设想任何特殊的规律，只不过是人们都承认的、适用于一切商品的需求和供给的规律；而且，就货币而言，和大多数其他商品一样，这个规律也是受生产费用规律支配，而不是与生产费用规律无关的，因为如果生产费用对供给毫无影响，它就不能对价值发生影响。但是，第二，在某一方面，货币的价值和它的数量之间的关系，确实比其他物品的价值和它们的数量之间的关系更为密切。其他各种物品的价值顺应生产费用的变化，无须以供给的任何实际变化为条件，只要有可能的变化就够了；而且，即使发生实际的变化，这种变化也只是暂时的，除非价值的变化会引起需求的变化，而这样就要有供给的增加或减少，作为价值变化的结果(不是原因)。就被视为装饰品和奢侈品的费用的金银而言，这一点也是正确的，但就货币而言却是不正确的。即使黄金的永久生产费用减少四分之一，买来制作器皿，镀金或当作贵重饰物的黄金可能也不会比过去多；如果这样，虽然黄金的价值会下跌，但为这些目的而从矿山采取的黄金数量也不会比过去多。用作货币的部分则不是这样，这一部分，如果它的数量不是实际增加四分之一，它的价值就不会下跌四分之一；因为，价格上涨四分之一，要实行惯常的购买，就要有比过去的数量多四分之一的货币；如果没有这部分货币，某些商品就会无人购买，价格也就不能维持。因此，贵金属生产费用的变化，只是与它的数量的增加或减少成比例地影响货币的价值；对其他任何商品，都不能这样说。

所以，我认为，摈弃货币的价值与货币的数量有关的主张，在学术上和实际上都是错误的。

然而，很明显，生产费用最终规定数量；而每一个国家所拥有并在流通的货币数量(不计各种暂时的变动)，都刚好使一切交换得以进行，使货币的价值同它的生产费用始终保持一致。一般说来，各种物品的价格将是这样：货币按其本身的费用同其他一切货物相交换。同时，正因为货币的数量不可避免地会影响货币的价值，因而货币数量本身将(由于一种自动机制)保持于与价格水平相一致的数额，即保持于为按这种价格进行一切交易所必需的数额。

“所需的货币数量部分取决于生产黄金的费用，部分取决于货币的流通速度。流通速度为已定时，货币数量将取决于生产费用；而生产费用为已定时，则货币数量将取决于货币的流通速度。”①

在作了以上表述以后，我希望对这些命题不需要再作任何进一步的说明了。

这样，货币和一般商品一样，就具有取决于它的生产费用、并同它的生产费用成比例的价值；这个原理一经人们承认，货币理论表面上存在的大部分奥秘就可以揭示出来。然而，我们不应忘记：这个学说只适用于实际生产贵金属的地方；我们尚须研究，价值取决于生产费用的规律，是否适用于在远方生产的各种物品的交换。但是，无论如何，我们有关价值的命题只须作如下一点变更，即：在货币是进口物品的地方，货币的价值不是取决于货币的生产费用，

① 引自西尼耳先生的一些已经印刷、但未发行的讲义。其中饶有兴味地说明了，由于社会和文明状况不同，借助于货币进行的交易和货币的流通速度大为不同。

而是取决于在国内获得的费用。任何外国商品都是以提供某种国内产品为代价获得的；而我们为(获得)某种外国商品(而)花费的劳动和资本，等于我们为生产用以交换这种外国商品的某一数量的本国货物而花费的劳动和资本。这一数量取决于什么——即决定一国产品和他国产品的交换比例的是什么——固然是比我们迄今所考察的那些问题多少复杂一些的一个问题，但是，至少如下一点是不可争辩的，这就是，在一国内部，进口商品的价值取决于为(获得)它们(而)提供的等价物的价值，从而取决于这种等价物的生产费用；因而货币，在它是进口物品的地方，也受同样的规律支配。

第十章　论复本位制及辅币

第一节　复本位制的缺点

一般商品很难完全具备适于用作货币的各种不可或缺的特性，但有两种商品十分明显地具有这些特性，而且它们所具备的程度几乎相等；这就是人们所说的两种贵金属——黄金和白银。因而，某些国家已试行不加区别地以这两种金属作为它们的流通媒介。

用比较贵重的金属进行大额支付，而用比较低廉的金属进行小额支付，显然是便利的；唯一的问题是，这样做用什么方法最合适。最常采用的方法是在这两种金属之间确定一定的比例；例如，1 枚称为金镑的金币等于 20 枚称为先令的银币；在国内通常的记帐货币中，二者都用同一名称，即称为 1 镑；而必须支付 1 镑的人用金币支付还是用银币支付，则听凭自便。

最初规定两种金属的相互价值（例如 20 先令等于 1 金镑，21 先令等于 1 畿尼）时，人们也许已经尽可能使这一比例与以两种金属的生产费用为依据的它们通常的相对价值相一致。如果这种自然价值或费用价值持续不断地保持同一比例，这样的办法似乎是无可非议的。然而，事实远非如此。在所有的商品中，黄金和白银的价值虽然最不易变动，但也并不是永恒不变的，而且它们并不总是同时变动的。例如，由于美洲一些矿山的发现，白银的永久价值

相对于黄金来说就下跌了；而非经常地发生的价值的微小变动，也不对两种金属产生同样的影响。假定这样的变动发生了，两种金属的相互价值不再同规定的比例相一致，有一种金属的估价就将低于它的金属价值，因而将它熔化，当有利可图。

例如，假定同白银比较黄金的价值相对地上升了，因而1金镑所含金量的价值大于20先令所含银量的价值。在这种情况下，两种结果将随之产生。任何债务人都会发觉，以黄金还债不合算。他将经常以白银还债，因为20先令是偿还1镑债务的合法货币，而且他可以用少于1金镑所含的金量，换得可兑换20先令的银量。另一结果是，如果1金镑不能售得20先令以上，所有的金币都将被熔化，因为它们作为金块，较之它们作为铸币，可以换得较多的先令。如果比较价值上升的金属不是黄金，而是白银，则所发生的情况将与上述一切相反。这时1金镑已不值20先令，因而任何必须支付1镑的人，都愿以1金镑进行支付；而银币则将为加以熔化而收集起来，并作为银块，以它们的实际价值，即高于法定价值的价值，售得黄金。因此，社会上的货币实际上永远不会是由两种金属构成；而只是由在一定的时期最适合债务人利益的一种金属构成；而通货的本位将持续不断地由一种金属转变为另一种金属，每一次转变时造币费的损失，都由逐渐弃置不用的金属承担。

因而，两种金属按规定的比价都成为法定货币，较之以黄金或白银为唯一的本位货币时，货币的价值似乎更容易经常发生变动。它容易受两种金属的生产费用变化的干扰，而在后一种情况下则只受一种金属的生产费用变化的影响。通货由于有两种法定本位而很容易发生的特殊变动是价值下跌，或通常所说的贬值；因为实

际上在两种金属中，总是其实际价值低于规定价值的一种金属成为本位(货币)。如果两种金属的价值趋于上涨，则一切支付都将用上涨最少的那种金属来进行;而如两种金属的价值趋于下跌,则一切支付都将用下跌最多的那种金属来进行。

第二节 以两种金属作为货币,但不使二者皆成为法定货币,情况又将如何

复本位的方案有时仍被著作家或演说家当作通货上的一大进步提出。大概在大多数拥护这种方案的人看来,它的主要优点是具有一种贬值的倾向; 对于任何——不论是公开的还是隐蔽的——降低成色的方法,任何时候都有大量的支持者。然而,有些人是受对复本位的利益的一种过高估计的影响。这种利益在一定程度上是真实的，即它能利用商品世界中黄金和白银的合计存量来加强流通,而如果只限用黄金和白银中的一种,则由于货币会偶然地被吸收，它将不能十分迅速地得到补充。获得复本位的利益而避免它的不利的最好办法，似乎是象有些国家那样只以这两种金属中的一种为法定货币,而另一种也用以铸造货币,并允许它按照市场价值流通。

如果这个方案被采用,则作为一种商业物品任人买卖的,自然是较为昂贵的金属。但有些国家,如英国,采用两种金属中较为昂贵的一种作为它们的本位货币,而为使两种金属都能流通,采用了一种不同的办法,即规定白银也是法定货币,但只用以进行小额支付。在英格兰,40 先令以上的支付，谁都不能强迫别人接受银币。

这一规定与如下的另一规定当然是分不开的，即，银币的估价，与金币相比较，可以略高于它的内在价值；也就是说，20 先令所含有的银量的价值，可以低于 1 金镑。因为，假使市场发生对银价有利的轻微变化，银价就会高于 1 金币，致使熔化银币有利可图。对银币的过高估价，会诱使人们购买白银，并将它送到造币厂去铸造银币，因为白银经过铸造，它的价值将高于其所固有的价值；然而，这可以通过如下办法来加以防止，即限制银币的铸造数量，使之不象金币那样听任私人自由决定，而由政府确定，并限定于应为小额支付所必需的数额。唯一必须提防的，是不要给产银币过高的估价，以致对私人铸造产生强大的诱惑力。

第十一章 论作为货币的替代物的信用

第一节 信用不是生产手段的创造，而是它的转移

信用的作用问题所引起的误解和思想混乱不亚于政治经济学上的任何专题。这不是由于有关这一问题的理论存在特殊的难点，而是由于信用的各种形式所引起的一些商业现象的复杂性质；因此，人们往往不注意一般信用的性质，而只注意信用的特殊形式所具有的特性。

我们可以援引人们在谈到信用对"国民生计的重要意义"时所常用的夸张言词，作为在信用的性质上存在思想混乱的一个例子。信用虽然具有伟大的力量，但并不象许多人所想象的那样具有魔力。它不能无中生有。人们常讲信用的扩张等于资本的创造，或似乎信用实际上就是资本。信用只是对于使用别人资本的许可，人们不能由以增加、而只能由以转移生产手段，这一点还需要在这里指出，似乎是不可思议的。借主的生产手段和雇用劳动的手段由于他所获得的信用而增加多少，贷方的这些手段就减少多少。同一金额不能由所有者和借主同时用作资本：它不能以工资、工具

和原材料的形式同时向两组工人提供它的全部价值。确实，甲由乙处借来并用于他的业务的资本，就其他用途而言，依然是乙的财富的组成部分，乙可以靠它缔结契约，并在必要时以它为担保借得相同的金额。因而，表面看来，似乎乙和甲是同时使用这项资本。但是，稍加考虑就可以看到，一旦乙将他的资本交给了甲，它作为资本使用就属于甲一个人的权限，而乙除利用对它的最后要求权由第三者丙处获得另一资本的使用权外，不能再将它用于其他用途。任何人真正使用的(不是他自己的)一切资本，都是而且必然是对他人资本的同等数额的扣除。①

第二节 信用如何帮助生产

虽然信用只是资本从甲手到乙手的转移，但资本通常自然是转到更能在生产上有效地利用资本的人手中。如果不存在信用这样的东西，或者由于普遍不安定和缺乏信任，信用(制度)实行得很不够，则拥有或多或少的资本的许多人，就会因为自己所从事的职

① 要使正文中的命题臻于精确，需作很细微的订正。某一国家在一定期间所具有的流通媒介，部分用于购买生产性的商品，部分用于购买非生产性的商品。这个国家的实际资本的大小，视用于这一方面或另一方面的部分所占比例的大小而定。因而，如果只是不生产的消费者手中的流通媒介增多，则现有的商品储备的较大部分将被买来用于非生产性消费，而较小部分将被买来用于生产性消费。这种情况如果持续下去，其意义将相当于资本减少。反之，如果生产者手中预定用于他们的业务的流通媒介增多，则这个国家的商品的较大部分眼下将用作资本，而较小部分将用于生产性目的。这后一种状况自然地带有某些信用扩张的意义，特别是采用钞票或其他交换手段的形式时更是如此。增加的钞票一般是先向生产者或商人发行，由他们用作资本；因而，国内的商品储备虽然不比过去多，但其中由生产者和商人购得的份额增加了，原来非生产性地消费的商品按照上述份额增加的程度转用于生产，从而使资本实际上增加。一旦增加的信用断绝，钞票回收，上述作用即停止，而相反的过程随之产生。

业，或因为缺乏必需的技能和知识，不能亲自监督资本的使用，将不能从资本获得任何利益。他们的资金或者被搁置，或者在笨拙的牟利尝试中浪费和丧失。这一切资本现今都可以收息出借，可以用在生产目的上。这样的资本已成为任何商业国家的生产资源的巨大组成部分；而且，它们很自然地为以下这些生产者或商人所吸引，他们拥有最大的企业，具有最有利地运用这种资本的各种手段；他们最想得到这种资本，并且能够提供最好的担保。因此，一国的生产资金虽然不因信用而增加，但它将由此而处于更完满的生产活动状态。随着信用基础——信任——的扩大，（利用信用的）各种方法将得到发展，借助于这些方法，甚至数额极小的资本（每个人留在手头以应不时之需的金钱）也可以用于生产性用途。实现这一目的的主要工具是储蓄银行。在没有这种银行的地方，小心谨慎的人就得在身边保留足够的金额来满足自己意想不到的需要。然而，在人们不自行保管这种准备金，而把它存入银行这样的习惯形成以后，原先闲置的许多小额款项就会积聚在银行家的手里；而银行家则根据经验，知道在一定期间这笔金额的多大部分需要留作准备，并知道，虽然某些存款人要求提取的金额偶或超过平均数，但另一些存款人要求提取的金额却会小于平均数，因而他能将剩余部分、即存款中的最大部分借给生产者和商人。因此，虽然现有的资本数量实际上没有增加，但使用的资本数量却由此增加，从而使社会总产量相应地增加。

信用既为使一国的全部资本成为生产性的所不可缺少，又是使一国的产业才能更好地用于生产目的的手段。许多自己没有或只有少许资本，但具有为资本所有者所了解和赏识的经营才能的

人，将能借到金钱，或更经常地借助于信用取得货物，从而使他们的产业才能有助于增进公众的财富。如果由于较好的法律和较好的教育，人们比过去诚实得多，因而个人的品格就可以充分保证他人的财物不仅不会被不正当地占用，而且不会被用来作不正当的投机生意，则社会得到的上述利益将更为巨大。

从最一般的观点来说，以上所述就是信用对整个世界的生产资源的效用。但是，这种考察只适用于向各勤劳阶级——生产者和商人——提供的信用。商人向不生产的消费者提供的信用决不能增加公众财富的源泉，而总是损害这种源泉。这种信用不是使不生产阶级的资本转让给生产阶级暂时使用，而是使生产阶级的资本转让给不生产阶级暂时使用。如果商人甲向土地所有者或领年金者乙提供各种货物，货款在 5 年以后偿付，则甲的资本中就有与这些货物的价值相等的一部分在这 5 年内处于不生产状态。如果货款在提供货物时就得到偿付，则这笔钱在这 5 年间便会支出和收回好几次，与这笔钱相当的货物也就生产、消费和再生产了好几次。因而，即使乙在 5 年间未偿付的 100 镑最后会付给甲，社会各劳动阶级也会在这一期间受到数倍于这个金额的绝对损失。就甲个人而言，他可以通过提高他的货物的价格来得到补偿，这一价格终将由乙支付，但各劳动阶级却无所补偿，每当资本转用(无论是永久还是暂时)于非生产性用途，它们总是主要的受害者。乙从甲的资本中取走了 100 镑，用于非生产性支出，虽然他预计到了自己未来的偿付能力，但只是在 5 年以后，才从他的收入中分出一笔钱给甲以偿还债务，使之转化为资本，由此可见，在这 5 年期间，国家减少了 100 镑资本。

第三节 信用具有减少使用货币的作用

上面讲的是信用在生产中的一般作用。没有信用，已经存在的生产力就不能得到充分利用，但信用本身并不是生产力。然而，信用理论中最复杂的部分是信用对物价的影响；这是一部分商业现象使观察者感到困惑的主要原因，在惯常地有大量信用提供的商业状况下，一般物价在任何时候都较多地取决于信用状况，而很少取决于货币数量。因为信用虽然不是生产力，但它是一种购买力；而且，具有信用可以用来购买货物的人，其所创造的对货物的需求，及其所引起的物价上涨的趋势，一如他用现金购买等量的货物。

目前我们所要考察的信用，作为一种与货币无关的、独特的购买力，当然不是最简单的信用，即一个人借钱给另一个人，并且直接把钱交到他的手里这种形式的信用；因为借主用借来的钱购买货物时，他是用货币，而不是用信用进行购买，因而他所运用的购买力，没有超出货币所赋予的购买力。创造购买力的信用形式是，当时不使用货币，而且通常是完全不使用任何货币，各种交易与大量的其他交易计入一个帐目，而只付差额。实行这种信用的方法很多，我们将对此进行考察，按照我们的惯例，从最简单的开始。

第一，假定甲和乙是两个商人，他们互相作为买主和卖主进行交易。甲以信用由乙处买进。乙也以信用由甲处买进。年终，以甲欠乙的款项和乙欠甲的款项相比较，确定谁应支付差额。这一差额可能小于各种交易分别计算的数额，而必然小于各种交易的

合计额，是唯一要用货币来支付的；甚至这一差额或许也不支付，只是转入第二年的往来帐目。这样，为数 100 镑的一次付款，就足以清算一系列的交易，其中有些交易的价值达数千镑。

但是，第二，甲欠乙的债务，即使乙对甲不负有债务，也无须用货币清偿。甲可以将他对第三者丙的债权转让给乙来加以清偿。借助于名为汇票的一种书面票据，就可以很方便地做到这一点。这种汇票实际上是债权人发给债务人的可转让通知单，它一经债务人接受，即经他签名加以认证，就成为债务的承认书。

第四节　汇票

最初使用汇票是为了节省由一地把贵金属运往另一地的费用和风险。亨利·桑顿先生说："假定伦敦有 10 个制造商，将制品卖给约克郡的 10 个店主，由他们零售；再假定约克郡有制造其他商品的 10 个制造商，将商品卖给伦敦的 10 个店主。在这种情况下，伦敦的 10 个店主就无须每年运送畿尼到约克郡付给那里的制造商，而约克郡的 10 个店主也无须每年运送同样多的畿尼到伦敦。约克郡的制造商们只须由当地各店主处收取那笔钱，而报以承认钱已收讫的证书；证书中并应指示各自在伦敦的债务人，将他们手头的现金付给伦敦的制造商们，以便以与抵消约克郡方面的债务相同的方法抵消伦敦方面的债务。运送货币方面的一切费用和风险都因此而免除。这种处理债务转移的证书，现在称为汇票。它们是以某人的债务与另一个人的债务相调换的票据；也可能是以应于某地偿还的债务与应于另一地偿还的债务相调换的

票证。"①

汇票用作清偿远地债务的手段,不必花费运送贵金属的费用,这种便利被人们发现以后,汇票的使用就由于另外一种动机而大为扩大。各行业对于购买货物的人常常提供一定期间的信用,3个月、6个月、1年,甚至两年,视各业的便利和习惯而定,有一个商人将货物售出,可于6个月后收取货款,但他想马上得到偿付.于是他开立一张他的债务人可在6个月后付款的票据,拿它向银行家或放款人贴现,也就是交出票据,而取得票面额减去贴现日至到期日的利息后的金额。这样,他就可以将某人应当偿还他的债务用作由另一人处获得信用的手段;这已成为汇票的主要作用之一。这种方法的便利,导致了一种常见的汇票的产生,开票人对于先前对他不负有任何债务的票据的承付者,也开这种汇票。这种汇票被称为融通汇票;有时被贬称为空头票据。关于这种汇票的性质,刚才我引用的著作有明确的说明和有见识的评论,现抄录全文如下。②

"甲因有100镑的急需,请乙承兑两个月到期的票据或汇票,因此,从表面上看来,乙对此负有付款的义务;然而,他们已取得这样的默契,即甲将设法自行清偿汇票,或向乙提供资金,由乙加以清偿。这样,甲就依靠2人的联合信用而以票据换得现金。汇票到期时甲履行付款的诺言,从而结束这一交易。然而,乙向甲提供的这种服务往往会得到如下的报偿,即,乙在某一时间按照自己的

① 《大不列颠票据信用的性质和作用的探讨》,第24页。此书出版于1802年,据我了解,甚至在今天它还是用英语对商业社会中提供和获得信用的方法作出的最清楚的说明。

② 《大不列颠票据信用的性质和作用的探讨》,第29—33页。

方便依样开立汇票，由甲承兑，并予以贴现。

“现在我们试以这种票据与真实票据作一比较。试行考察在那几点上二者有所不同或似乎不同，而在什么地方它们又相同。

“它们相同，因为它们都可以贴现，也都是出于贴现的目的而开立的，而且实际上大概都被贴现。因此，它们都可以用作商人的投机手段。此外，就汇票和票据成为一国的所谓流动媒介或纸币，使硬币免于使用这一点来说，空头票据和真实票据也是相同的；因而，如果商品的价格与纸币的数量成比例地上涨，则空头票据和真实票据对这种上涨所起的作用完全相同。

“在我们进而考察它们的不同之处以前，我们先注意这样一点，在这一点上，二者通常被认为是相异的，但不能说，它们常常是或必然是不同的。

“(有时人们这样说，)真实票据代表现实的资产。每一张真实票据，都有实际存在的货物作为它的对应物。不是由于货物的出售而开的票据，是一种欺骗国民的虚假财富。这种票据只提供一种假想的资本；另一种票据(真实票据)则表示真实的资本。

“为了反驳这种言论，我们可以指出，首先，不能认为，票据是由于实际出售货物而开付的，就确实代表真实的资产。假定甲以6个月为期，将价值100镑的货物赊卖给乙，因而得到了一张为期6个月的汇票；而乙在1个月以后也以6个月为期，将这一货物赊卖给丙，得到一张同样的汇票；随后，丙在下一个月又将这一货物赊卖给丁，得到一张同样的汇票，……这样，6个月终了时将有各为100镑的6张汇票同时存在；而且，其中任何一张都可能已经贴现。而所有这些汇票中只有一张代表真实的资产。

“如果要证明所谓真实票据代表真实资产这一假定有理由，那么，汇票持有者就应当具有某种权力，可以制止汇票所代表的资产转用于清偿汇票以外的其他用途。这种权力并不存在；持有真实票据的人和将它贴现的人，对于汇票所代表的特定货物都没有任何所有权。他们都象任何空头票据持有者一样信赖开付汇票的人的一般支付能力，在许多场合，空头票据也许是拥有巨大的、众所周知的资本的人发出的，这时，不妨说它代表这种资本的一部分。因此，所谓真实票据代表资产而空头票据则不代表资产的假设，似乎是对一者评价过高，而对另一者则评价过低。

“下面我们考察它们的一些不同之处。

“第一，人民动辄作为理由对空头票据或融通票据表示异议的一点是，它以无充有。然而，这种异议只适用于当作真实票据流通的那些空头票据。在很多场合，这种票据之为空头票据是十分明显的。第二，一般地说，空头票据不象真实票据那样能够如期兑付。一般认为，带着空头票据的商人是比小心谨慎地避免使用空头票据的人更爱冒险的投机者。因而，第三，空头票据除不大安全外，在数量上也不易加以限制。一个人的实际销售额对他的真实票据的数量是一种限制；而且，在商业上，人们非常希望信用以某种正常而适当的比例分配给一切人，因此，一个人的实际销售额——这可以用他凭借那些销售而开的票据来证实——这一尺度，在这种情况下便是某种准绳，虽然它在许多方面还很不完善。

“空头票据或融通票据在本质上显然同普通的本票一样；在如下一点上，前者还优于后者，即，本票只有一个保证人，而空头票据则有两个保证人。人们对商人过度利用筹款手段如此深具戒心，

以致商人所开的票据，虽然在一般性质上与不从事商业的人所开的票据（他们所能开付的唯一票据）相同，但总被认为不大可靠。而由于这种票据如果在商人手中，必然会假充货物出售时发出的票据，因而它被加上了"空头"这一形容词；这一形容词似乎助长了这样一种胡涂的、错误的观念，即，在一国的票据和表面财富中有相当部分具有完全虚假的、不可靠的性质。"

汇票如果只被贴现而在到期前保存在贴现者的公事包中，则不起货币的作用，或者说，它不代替货币，而只是本身被人用钱买卖。它象公债或其他证券一样不是通货。可是，如果开给某人的票据为了清偿债务或解除金钱要求权而付给另一人（甚或付给同一人），它就做了假使票据不存在就要由货币来做的事，就是说，它起了通货的作用。人们常常这样使用汇票。桑顿先生接着说[①]："票据不仅节省现金的使用，而且在许多场合还取代现金。我们试行设想，农村有一农场主，给予附近的杂货商一张金额为10镑的票据来清偿同额的债务，这张汇票是伦敦的谷物商人在首都出售农场主提供的谷物而开给他的；而杂货商在背书后，将这张票据转付给附近的制糖业者，以清偿同额的债务；制糖业者另行背书后，又将它转给外港的西印度商人，而西印度商人则将它交给地方银行，后者也作了背书，使它继续流通。在这种情况下，这张票据当完成5次付款，一如持票人求兑即付的10镑钞票。许多票据就按上述方法在国内商人之间流通；即使从最严格的意义上说，它们显然也构成了王国流动媒介的一部分。"

许多汇票（国内的和国外的）在最后兑付时差不多背面已签满

① 《大不列颠票据信用的性质和作用的探讨》，第40页。

了名字，每一次背书都表示进行了新的贴现，或者表示进行了新的金钱交易，在这些贴现和交易中，汇票依次执行了货币的职能。在现代，兰开夏郡票面金额5镑以上的流通媒介几乎全部是由这种汇票构成的。

第五节 本票

将信用用作通货替代物的第三种形式是本票。开给某人并由他承兑的汇票，和由它发出并允诺支付同一金额的本票，对他来说，除以下两点外，是完全相同的。这两点是：前者通常是有利息的，后者一般是没有利息的；前者通常是过一段时间才能兑付，后者则是见票即付的。但是，在商业国家中，主要以后一形式发行货币替代物，已成为一种专门职业。从事货币交易的商人(其不适当的名称为职业贷款者)同其他的商人一样，想超出他们自己的资力所能经营的程度来扩展他们的业务。他们不仅想出借自己的资本，而且想出借自己的信用；不仅想出借由自己的现存资金构成的那一部分信用，而且想在自己认为能够安全地加以运用的限度内，出借自己通常从公众那里获得信用的能力。要做到这一点，最方便的办法，是出借自己的、持票人求兑即付的本票。借主愿意将它当作同额货币来接受，因为贷款者的信用使其他的人在借主购买货物或作其他支付时甘愿接受它。因此，这些本票执行了通货的一切职能，并使先前流通的等额货币成为不必要。然而，由于它们是求兑即付的，它们随时可能回到发行者那里求兑，发行者为了避免破产，必须在手头保存足够的货币，以便应付在他筹集更多款项

的过程中可能会出现的那种承兑要求。而为慎重起见，发票人应根据经验把所发行的本票限制在一定数额以内,以免发行过多,人们要求兑现。

各国政府一旦看到这种(可以说是)“把信用铸造货币”的方法的便利,就采用了同样的办法,在支付它们的费用时发行自己的本票;因为这是它们可以不付利息而借钱的唯一方法,它们的凭票即付的允诺,在持票人的心目中,具有与手中的货币相同的意义,因而这种方法对政府更为有用。对于政府发行的这种票据和私营银行发行的票据之间的实际差别，以及这种货币替代物可能存在的其他差别,我们将很快加以考察。

第六节　存款和支票

使信用适合货币目的的第四种方法——如果极其广泛地推行这种方法,货币会全部被取代——是用支票进行支付,把为当前用途或不时之需而节省下的钱保存在银行家的手中,除小额支付外,其他一切支付都用银行支票来进行，这种作法正被愈来愈多的英国公众所采用。如果付款人和收款人都在同一银行有存款，则实行支付无须货币介入，而只须在银行帐簿上将付款额由付款人的贷方转至收款人的贷方。如果伦敦的一切人在同一银行都存有现金,并用支票实行一切支付,则在伦敦开始、在伦敦终结的任何交易都不需要货币,也无须使用货币。就商人之间的交易而言,这种理想的境界实际上几乎已经达到。现在使用货币或钞票的，主要是商人和消费者之间的零售交易以及工资的支付，而且只限于其

中的小额支付。在伦敦，凡是拥有一些资本或营业稍具规模的店主，通常都在银行开立帐户；这些帐户除安全和方便外，对店主还有其他好处，这就是，开立帐户的人享有银行同意的拿他们的票据去贴现的权利，如果没有这种帐户，他们就不能指望获得这种权利。至于批发商和大商人则在经营过程中经常用支票来进行一切支付。然而，他们不是全部和同一银行打交道，因而，甲给乙一张支票，乙通常不把它解入同一银行，而把它解入某一其他银行。不过，由此而产生了一种便利于经营的安排，它使伦敦商业中心区的一切银行为一定的目的而事实上变成了一个组织。银行家不把解入他的银行的各种支票送到开票银行要求兑现。有一建筑物，称为票据交换所，伦敦商业中心区的每家银行都在每天下午把当天收到的其他银行的一切支票送到那里，与已解入其他银行的应由本行兑付的支票相交换，而仅以货币支付余额；甚或这一余额也不以货币支付，而以英格兰银行所开的支票支付。依靠这种办法，伦敦商业中心区当天的一切商业交易（金额常达数百万镑），加之金额巨大的地方交易（由各地方银行开给他们的伦敦往来银行的支票表示），以平均不超过200 000镑的付款额即可加以清算。①

依靠方才说明的各种信用工具，在象英国这样的国家，数额巨大的交易，以数量小得惊人的贵金属即可进行。英国所必需使用的贵金属数量，相对于所买卖的商品的金钱价值而言，比法国和其他国家要少好几倍，因为在法国和其他国家，人们尚未普遍养成提

① 据图克先生说（《通货原理研究》，第27页），票据交换所的清算额，“1839年总计为95 4401 600镑，这使平均每天3 000 000镑以上的汇票和支票的支付，以200 000镑钞票即可完成。”目前每天清算的交易额远比上述数字为大，这种清算已完全不用钞票，而改用英格兰银行的支票。

供信用的习惯和脾性，因而不象在英国那样，那么普遍地采用这种所谓“经济实惠的方法”。货币在其职能被取代之后情况如何？货币是怎样从流通中消失的？这些问题稍后就会加以讨论。

第十二章 信用对价格的影响

第一节 钞票、汇票和支票对价格的影响，是信用的影响的一部分

既然我们已基本了解了信用替代货币的各种方式，就必须进而考察，使用这种替代物是怎样影响货币的价值，或者说商品的价格的。几乎不须说，货币的永久价值——各种商品的自然价格和平均价格——不是这里要谈论的问题。这是由生产或获得贵金属的费用决定的。一盎司黄金或白银最终将与能以和它们一样的费用生产或输入的其他一切商品相交换。而一盎司黄金的汇单、本票或凭票即付的汇票，在出票人的信用没有降低时，其价值既不大于、也不小于黄金本身。

然而，我们现在讨论的不是最后的或平均的价格，而是当前的、暂时的价格。如前所述，这种价格可能远远脱离生产费用水平。价格变动的原因之一，是流通中的货币数量。在其他情况不变时，流通中的货币增加使价格上升，而其减少则使价格下降。如果投入流通的货币多于能按与它的生产费用相一致的价值流通的数量，则货币的价值在过剩持续期间将一直低于生产费用水平，而一般价格则将一直高于自然价格。

但是，现在我们已经知道，有另一些东西，例如钞票、汇票和支

票，同货币一样流通，并执行货币的一切职能。这就发生了如下的问题：这些替代物是否同货币本身一样影响价格？可转让的票据数量的增加，是否同货币数量的增加一样，具有以同样的方式和同样的程度提高价格的趋向？有关通货问题的一些著作对这一点曾经作过不少论述，但尚未获得任何普遍赞同的、无可争辩的答案。

我认为，钞票、汇票或支票本身对价格完全不发生影响。对价格发生影响的是信用，无论它以什么形式提供，也不管它是否产生可以流通的、可转让的票据。

下面拟对这一看法加以解释和证明。

第二节　信用同货币一样是购买力

货币只是在用以交换商品时才影响价格。影响商品价格的需求是由用以交换商品的货币构成的。但是用以交换商品的货币并不等于人们拥有的货币。它有时较少，有时又较多。固然，人们使用的货币最后将既不多于、也不少于他们拥有的货币，但就一定时期而言，情况远非如此。有时人们为应不时之需或等待更有利的使用时机而在手头保存货币。在这种情况下，可以说货币不是处在流通之中。用更为平易的话来说，它不是用来交换商品，也不准备用来交换商品。不处在流通之中的货币对价格不发生影响。然而，更常见的是与此相反的情况，即：人们用并非自己拥有的货币来购买商品。例如，用银行支票偿付货款的商品不但不是用付款人拥有的货币来购买，而且通常也不是用银行拥有的货币来购买，因为银行已将(除通常的准备金之外的一切)货币贷给他人。刚才

我们曾假设，一切人都与银行有来往，而且都与同一银行有来往，各种支付完全以支票进行。在这种理想的情况下，除掌握在银行手中的以外，任何地方都不复存在货币。因此，银行可以毫无危险地用以下办法将所有的货币脱手：将它当作金银块出售，或者将它贷出、运到外国去交换货物或外国的证券。但是，这时虽然货币已不被占有，或者最后甚至不复存在，但它仍会出现，并被人们用来购买商品，正象现在一样。人们将继续以货币计算他们的收入和资本，并以汇单（作为实际上不存在的东西的收据）来从事日常的购买。只要货币消失时在其他东西中留下相等的价值，在货币的原所有者提出要求时可用以进行偿付，那就没有什么可以抱怨的。

然而，在以支票进行支付的情况下，买主用以从事购买的虽然不是他手头拥有的货币，但却是他有权要求得到的货币。但他也可以用只是他预料会取得的、甚或只是他自吹会取得的货币来从事购买。他可以用将来付款的承兑汇票、本票或简单的帐面信用（即只是答应付款）来取得货物。所有这些购买对价格的影响，同他们用现金来进行完全一样。一个人所能运用的购买力的数量，是由他拥有的或应当付给他的货币以及他具有的全部信用构成的。他只有在特殊情况下才会运用他的全部购买力，但是他一直拥有这种购买力，因而他在某个时候运用的那部分购买力，就成为他对价格产生的影响的尺度。

假设他预料某种商品将涨价，因而决定不仅用他的全部现金，而且用他的财力能够从生产者或进口商处获得的信用来购买这种商品。谁都知道，他这样做对价格产生的影响，比他只限于用实际持有的货币来购买要大。他用自己的货币和他所获得的信用这

两者的总和创造了对这种商品的需求，因而使价格与二者成比例地上升。在这种情况下，虽然没有使用人们称之为通货替代物的书面票据，虽然交易没有引起汇票的使用，也没有引起普通钞票的发行，但价格还是受到了影响。买主也许不采用纯粹的帐面信用，而提供同一金额的票据；或者用借自银行的钞票来偿付货款，这样，这种购买就不是利用他自己对卖主的信用来进行，而是利用银行对卖主的信用和他自己对银行的信用来进行。如果他这样做，则他对价格产生的影响将等于而不会大于用银行信用进行的同一金额的购买。发生影响的原因是信用本身，而不是信用的形式和提供信用的方法。

第三节　信用急剧扩大和收缩的结果；对商业恐慌现象的分析

商业界人士是否会将他们的全部或大量的信用用作购买力来增加对商品的需求，取决于他们对利润的预期。如果一般认为，由于需求增加，低产，输入发生障碍，或者其他原因，某种商品的价格似乎会上涨，商人们就会倾向于增加他们的存货，以便靠预期的涨价来获得利润。这种倾向本身就有助于产生人们所期望的结果，即价格上涨。如果这种上涨是大幅度的、递增的，对其他投机者就会产生吸引力，在价格开始下降以前，这些人总是愿意相信价格将继续上涨。由于他们参与购买，价格进一步上涨。这样，最初有若干合理根据的价格上涨，由于纯属投机性的购买而加剧，直到大大超过证明最初有合理根据的上涨幅度为止。过了一段时间，这一点

开始被人们察觉;价格停止上涨,持有商品的人感到实现利润的时机已到,就渴望将商品出售。因此,价格开始下降。持有商品的人为了避免更大的损失而拥入市场,而愿意在价格正在下降的市场上购买商品的人很少,因而价格的下降比它的上涨更为急剧。那些以比合理计算的价格为高的价格购买商品的人,以及在他们实现利润以前就受到价格急剧变化的突然袭击的人,都是损失者,其所受到的损失,与价格下跌的程度以及他们所持有或必须偿付的商品数量成比例。

所有这些结果在不知信用为何物的社会也会产生:某些商品的价格可能由于投机而上涨到极高的程度,然后急剧回跌。但是,如果没有信用这种东西,则就一般商品而言,这种情况几乎是不可能发生的。如果一切购买都用现金进行,则对某些涨价商品支付货款,将使这个社会的很大部分货币流入这些商品的市场,因此,货币必然会退出其他各种商品的市场,这样,其他各种商品的价格就会下跌。固然,这种空隙可以用增加流通速度来部分地加以弥补;而这样做,在投机盛行的时期,这个社会的货币实际上是增加了,因为人们几乎不在手头保存货币,一旦收到货币,就尽快地用于具有诱惑性的投机。然而,这种办法的作用是有限的。总的说来,如果货币的数量不变,则人们要在某些物品上多用一些,就必须在其他物品上少用一些。然而,他们不能用现金办到的事,却可以通过扩大信用来办到。如果人们进入市场,以其期望在将来得到的货币从事购买,则他们所取用的钱款就是无限的,而不是有限的。这样进行的投机无论在多少种商品上进行,也不会妨碍其他商品的交易。它甚至可以同时在一切商品上进行。我们可以设想,在投

机的狂热象流行病那样发作时，所有的商人不仅照常向制造商或种植业者定购他们经售的商品，而且尽他们的资本和信用之所能，开始囤积他们所能够购得的一切。在这种情况下，即使货币没有增加，也没有票据信用，只靠帐面信用扩大购买，所有商品的价格也将大幅度上升。过了一段时间，买进商品的那些人切望出售，于是价格又暴跌。

这是所谓商业危机的典型的、极端的事例。如果大多数商人难以或担心自己将难以偿还债务，人们就说发生了商业危机。这种普遍性困难的最通常的起因，是价格由于投机风潮声势很大，而且扩展到许多商品而上涨以后又回跌。某些使人们预期价格上涨的意外事件，例如新的国外市场的开放，或者多种主要商品同时呈现供给不足的迹象，会使投机活动在若干主导部门同时产生。价格上涨，持有商品的人将获得巨大的收益，或者似乎有能力获得巨大的收益。在公众的某种心理状态下，这种财产迅速增加的事例招来大量的模仿者，而投机不仅会大大超过由最初预期价格上涨的理由所规定的限度，而且会扩展到毫不具有这种理由的各种商品。然而，对这些商品的投机活动一开始，它们的价格就象其他的商品一样上涨。此时信用便急剧扩张。患有这种传染病的人不仅比平时更自由地使用信用，而且他们实际上也具有更多的信用，因为他们似乎在赚得巨大的收益，也由于当时流行的一种轻率的爱冒险的情绪，使人们愿意比其他时候更多地提供和取得信用，甚至向没有资格取得信用的人提供信用。这样，在著名的投机年 1825 年，以及 19 世纪的其他好多时期，许多主要商品的价格都大幅度上涨，其他各种商品的价格又不下降，因而可以说，一般价格上涨

了(这样说并无不妥)。如果在这种上涨以后发生反作用，价格开始下跌，即使最初也许只是由于持有商品的人想售出商品，获得利润，投机性的各种购买也会停止。如果只是这样，则价格将只下降到它开始上涨时的水平，或者下降到从消费和供给状况看来是合理的水平。然而，价格会下降到更低的水平，因为，在价格愈益上涨，从表面上看每个人都在发财的时候，人们很容易获得任何数量的信用，同样，在每个人似乎都在亏本，许多人完全破产的时候，甚至以殷实著称的一些商号也难以获得它们习常取得的信用，而得不到信用，它们将感到极不方便；因为所有的商人都有需要清偿的债务，而且谁也不能肯定他已付托给别人的那部分资产可以按时收回使用，因此，没有一个人愿意贷放现金，或者延缓索取现金。这种情况发展到顶点时，除了这些合理的考虑，还会增添一种同原先的过分自信一样不合理的恐慌；人们愿以几乎任何利率短期借用货币，如能即时收款，也愿作出几乎任何牺牲来出售货物。这样，在商业大变动中，一般价格下跌到通常的水平以下，一如它在以前的投机时期上涨到通常的水平以上。这种下跌同上涨一样，不是起始于影响货币的某种情况，而是起始于信用的状况；即，信用的使用先是异乎寻常地扩大，随后又急剧缩减，尽管没有完全停止。

然而，并非在所有信用收缩——商业危机的特征——之前，必然会有异乎寻常的、不合理的信用扩张。还有其他一些原因会导致信用收缩；例如，最近发生的危机之一，即 1847 年的危机，在发生前就没有异乎寻常的信用扩张，除铁路股票的投机外也没有其他投机活动，铁路股票的投机虽然大多十分猖狂，但通常都是用投机

者能够承担损失的那部分资产来进行，不大可能引起普遍性的破产(造成普遍性破产的原因，是人们把他们的大部分资本投放在惯常经营的各种商品上，致使这些商品的价格发生剧烈变动)。1847年的危机属于另一种商业现象。各种情况的偶然凑合，使供给借贷市场的大部分资本从这一市场退出。就这次危机来说，这些情况是，由于棉花价格高涨和粮食空前地大量输入而需要向外国支付大笔款项，以及由于铁路公司催收股款和大肆借债而不断增加了对流动资本的需求，把流动资本变成了固定资本，不能再作贷款之用。这种种需求象往常一样，主要落在借贷市场上。输入的粮食的大部分（虽然不是最大部分）实际上是用政府借款的收益偿付的。购买谷物和棉花的人以及铁路股票持有人必须支付的额外的款项，或者是用他们自己的存款来支付，或者是用临时筹借的钱来支付。假若是第一种情况，他们将从银行提取存款，从而削除供应借贷市场的(货币)流量的一部分；假若是第二种情况，则他们将出售证券，或者付息借款，实际上是从借贷市场汲取资金。借贷需求的增加和可用以出借的资金的削减相结合，使利率提高，除非具有最好的担保，否则是借不到钱的。因此，一些已经由于经营不善而暂时地或永久性地亏损了资本的厂商，便不能使以前使他们得以勉力维持下去的信用不断地得到更新。这些厂商终于停止偿债。它们的破产或多或少地使曾经借款给它们的其他许多厂商深受牵连；而在这种情况下，通常称为"恐慌"的普遍不信任就开始出现，如果不存在几乎可以说是偶然的一些情况，使政府能以极其简单的措施（暂时停止实行1844年的银行特许条例）侥幸地发挥消除恐慌的力量（就这一措施本身来说，它毫不具有这样的效

力)，就会同 1825 年一样地发生信用崩溃。[①]

第四节 影响价格的手段，票据比帐面信用更为有力，钞票比票据更为有力

信用对价格的一般作用既如上述，很明显，如果信用的哪一种特定方式或形式被认为对价格具有比其他方式或形式更好的作用，这只能是由于它对一般信用交易的增加给予了更大的便利或更大的鼓励。例如，如果钞票或票据对价格具有比帐面信用更大的影响，那么，这并不是由于信用交易有什么差别，它们无论用哪种方式进行，本质上都是一样的；而很可能是由于若采用钞票或票据，则信用交易较多的缘故。如果用钞票或票据作为工具，较之只靠记帐提供信用时能够使信用更广泛地用作购买力，则在这一限度内，也只是在这一限度内，我们有理由认为，前者对市场的影响大于后者。

似乎确实存在着上述这种差别。如果甲购买乙的货物，是用单纯的信用，或者是给予票据，或者是用银行家丙借给他的钞票来偿付，则就这一特定的交易而言，对价格的影响没有什么差别。差别是在以后的阶段发生的。如果甲以帐面信用购买货物，就没有什么明显的或方便的方法使乙能够以甲欠自己的债为手段来扩充自己的信用。究竟乙具有多少信用，要看人们对他的偿付能力的

① 1864 年的商业困难，虽然谈不上是商业危机，但其起因本质上和上述情况相同。以高昂的价格对输入的棉花实行巨额支付，对银行业及其他合股企业进行的大规模投资，加上一些外国政府的借贷业务，从借贷市场汲取了巨额资金，致使商业票据的贴现率高达 9%(1865 年版注)。

一般评价。特别是乙不能将甲的债务抵押给第三者，作为借用货币或购买货物的担保。但是，如果甲给予他等额的票据，他就可以拿这张票据去贴现，这和他用甲和自己的联合信用来借用货币相同。或者，他可以在交换货物时付出这张票据，这是用上述的联合信用来购得货物。无论在哪一种情况下，都产生了第二次信用交易，它是以第一次信用交易为依据的，而且，如果第一次信用交易没有票据介入，则第二次信用交易就不会发生。交易也不用到此终止。票据在兑付以前可以多次贴现，或多次用来购买货物。如下说法未必正确：逐次持有票据的这些人即使没有这张票据，也可以利用他们自己与商人的信用关系来达到购买货物的目的。他们未必全部是具有信用的人，或者，他们已经充分利用了他们自己的信用。而且，不管怎样，不论是货币还是货物，靠两个人的信用总比只靠一个人的信用易于获得。谁都不会认为，一个商人靠他自己的信用借取 1000 镑，和拿同一金额的票据去贴现（如果付款人具有众所周知的偿付能力）一样容易。

现在我们如果假定，甲购买乙的货物时不用票据，而用由银行家丙处借得的钞票来进行偿付，那么，我们将发现，其间的差别更大。乙现在甚至可以不依赖于贴现者：甲的票据只有熟知他的偿付能力的那些人才愿收受，而银行对公众通常是具有信用的，它所发行的钞票至少在本地区人人都愿接受。因而，按照习惯（它已逐渐变成法律），以钞票进行支付，对付款人来说已完全清欠，而如他以票据进行支付，则在出票人于票据到期日不能付款时，他仍负有偿还债务的责任。因此，乙可以用光（他持有的）全部钞票而毫不牵连他自己的信用。他以前具有的以帐面信用获得货物的能

力，依然无所减损地留在他的手里，此外，他还因为持有钞票而获得一种购买力。这番话同样适用于可以相继地得到钞票的每一个人。只有甲，第一个持有者(他利用自己的信用向发行者告贷而获得钞票)也许会发现，他在其他方面所享有的信用因此而减少了；然而，即使就甲而言，这样的结果也不一定会产生；因为，虽然从理论上说，如果大家都知道他的一切情况，则他以自己的信用进行的每一次借贷，都该相应地减少他获得更多信用的能力，但是实际上，更常发生的是相反的情况，他得到一个人的信任，被认为是其他的人也可以无危险地信任他的证据。

因此，作为提高价格的手段，钞票似乎比票据更为有力，而票据又似乎比帐面信用更为有力。当然，这并不是说，因为人们可以较多地利用信用，人们就一定会这样做。如果经济状况没有提供可以使人利用信用来进行大规模购买的特殊的诱惑物，则商人们将只使用信用力的一小部分，而他们使用的这一部分采取什么形式，仅仅取决于哪一种形式对他们方便，只有在市场状况和商人的心理状态使许多人想异乎寻常地扩充他们的信用时，各种信用形式才会显示出它们各自的独特性质。已经以帐面债务形式极度扩充的信用，可以用票据进一步加以扩充，并可以用钞票更进一步加以扩充。这是因为，第一，每一个商人除他自己的信用以外，都可以用他向别人提供的信用创造更大的购买力；第二，银行对一般公众所具有的信用，一经赋予钞票形式(coined into notes)，就象将金银块铸成便于携带和分割的货币一样，可以使相继持有钞票的每一个人，在他可以用自己的信用获得的购买力以外，增加相当数量的购买力。换另一种方式来说，在帐面信用的形式下，信用力只

被使用一次，只是一次购买的基础；但如开给票据，则同一部分信用可以按照票据转手的次数，供多次购买之用；而所发行的每一张钞票，都将比照它的数额，使银行信用成为相继持有钞票的一切人手中的一种购买力，而丝毫无损于持有人也许拥有的用他们自己的信用进行各种购买的能力。总之，信用具有与货币完全相同的购买力；货币不仅与它的数量成比例地影响价格，而且与它的数量和转手次数的乘积成比例地影响价格，信用也是如此；因而，可以由一手转至另一手的信用，按照这个比例，比只能实行一次购买的信用更为有力。

第五节　帐面信用、票据和钞票之间的上述区别实际上并不重要

然而，所有这些购买力，只按其被使用的次数对价格发生作用；因此，这种作用只是在各种机遇适于引起信用异乎寻常地扩大使用的情况下才为人们所感觉到。在这种情况下，即在投机时期，我认为，如下一点是不能否认的，即用钞票进行投机性的购买要比用票据进行投机性的购买，用票据进行投机性的购买要比用帐面信用进行投机性的购买，更能使价格上升。但是，这一点实际上远不如最初所能想象的那样重要；因为，实际上，投机性的购买在大多数情况下不是用钞票或票据进行，而几乎全部是用帐面信用进行的。论述这类问题的最高权威者图克先生说[①]：“要求英格兰银行扩大贴现的事情”（对其他银行的要求或许也是如此），“在范围

① 图克：《物价史》第4卷，第125—126页。

广泛的商品投机开始时或进行过程中即使曾经发生，也是极少的。这种投机的最大部分（虽非全部）最初都是以按各个行业例行的期限使用的信用开始的；因此，当事人无须在他们自己的可利用的资金以外，立即为这一目的借用可能需要的那么多资金。这一点特别适用于以转卖为目的的现货的投机性购买。但是，一般说来，这只是信用交易的较小部分。因预料价格将上涨而进行的这种交易，大部分与从国外输入商品有关。对于商品输出，如果它大部分是以发货人或收货人的信用进行，这一表述也是适用的。只要各种机遇继续带来人们所希望的有利结果，一般地说，当事人的信用就可以维持下去。如果他们当中有一些人希望变现，则其他拥有资本和信用的人随时可以取代这些人；如果后来各种情况充分证明开始从事投机交易的理由是有根据的（因此，可以及时〔将货物〕脱售，供人们消费，而收回所投下的资本），就不致对借贷资本产生特别大的需求来维持交易。只有当政局变化、季节改变或其他偶然事件，使人们觉得现有的供给量将超过原来估计的消费率，以致价格将下降时，对资本的需求才会增加；这时，市场利率上升，向英格兰银行提出的贴现要求增加。"因此，钞票及其他可转让票据的增加，大都不带来投机或助长投机；钞票及其他可转让票据主要是在局势正在转变、人们开始感到困难的时候发生作用。

对于各种投机交易只靠帐面信用，毫不增加通常所说的通货，也可以发展到非常高的程度，知道的人极少。图克先生说①："拥有资本和信用的人所具有的购买力，远非实际上不了解投机市场的那些人所能想象。……一个人如果人们都知道他拥有足够的资

① 《通货原理研究》，第 79、136—138 页。

本应付日常业务的需要，在其行业中又享有很好的信用，如果他认为自己所经营的商品将看涨，而且在投机开始和进行时诸事顺遂，那他就会大量购进这种商品，购进的数量会远远大于他所拥有的资本额。”图克先生用若干极好的实例证实了这一说法，这些实例证明，不属于钞票或汇票一类的信用也可以发挥巨大的购买力，引起价格上涨：

“1839 年英国和中国之间发生了纠纷，人们因此而认为茶价将上涨，早期的投机者中有若干零售商和茶商。当时在这个行业中人们的一般意向是囤积，换句话说，是购贮一定的数量，以满足未来几个月他们的顾客可能会有的需求。然而，他们中间有些人比其他的人更为乐观、更爱冒险，利用自己同进口商和批发商的信用关系，来进行大大超过自己业务的预计需要的大量购买。由于这种购买最初在表面上，而且很可能在实际上，是出于正当的目的，而且是在他们平常的业务范围内进行的，因而当事人在购买时可以不付保证金(而如果知道他们是投机商的话，则要支付每箱 2 镑的保证金，以抵补这种商品的付款期限(3 个月)届满以前可能产生的价格差额)。因此，他们丝毫不支出实际资本或任何形式的通货，就可以购买大量茶叶；当购买量大到引起人们注意时，他们用转卖一部分购得物所得的利润，就能够缴纳进一步的购买所需支付的保证金。在付款期限将近届满以前，投机用这个办法一直继续下去，使价格不断上涨(上涨了百分之百以上)。而且，如果当时的情况证明流行一时的看法——将来一切供给会断绝——是有道理的，则价格还要上涨，至少不会回跌。在这种情况下，投机商们即使不实现他们所预期的全部利润，也会赚到一大笔钱；他们可

借此大大扩展自己的业务，或者退隐，落得个这样发财十分聪明的好名声。但是，结果不是这样有利。碰巧有两三船转载的茶叶运到这里，出乎人们意料地获准报关进口，而且人们发现进一步的间接装运还在进行。这样，供给的增加超出了投机商的估计，与此同时消费量却由于价格高昂而减少了。其结果，市场上茶价猛跌，投机商们只得以亏本的价格脱售，因此他们当中有一些人破产了。据说，其中有一个人拥有的资本不超过1200镑(这笔钱已搁死在他的业务上)，但他却千方百计地购得了4000箱茶叶，其价值超过80000镑，由于茶价猛跌，他损失了大约16000镑。"

"我要举的另一个例子，是1838—1842年间谷物市场上的投机交易。有一个人在开始进行大规模投机时拥有的资本不超过5000镑(根据以后的调查得知)，但一开头就获得成功，投机交易进行中又诸事顺遂，当他停止偿付债务时，人们发现他已千方百计地使他的购买额增加到了500000镑至600000镑之间。还可以举出其他的例子来说明，根本没有资本的人，只靠信用，也能在行市对他们有利的时候进行巨额购买。

"还要看到一点，用少量资本或者不用资本实行大量购买的这种投机，是在1839年和1840年进行的，当时金融市场处于极度紧缩状态，或者用现代的术语来说，货币奇缺。"

虽然投机性购买的主要工具是帐面信用，但有一点仍是无可争辩的，即，在投机时期，汇票和钞票的数量都在增加。固然，就钞票而言，这种增加在投机的最初阶段很少出现，(据图克先生说)人们向银行告贷不是为了购买，而是由于通常的信贷期限已经到期，而其所指望的高价格尚未达到，因而他们想继续保存货物不予出

售。但是，图克先生所说的茶叶投机商如果不能由银行获得贷款（假如其所预期的价格上涨仍在继续，他们是很可能做到这一点的），则超过他们这一行的通常信贷期限（3个月），他们就不能继续进行投机。

既然钞票形式的信用是比帐面信用更加有力的提高价格的工具，那么，无限制地使用这一工具，就会延长投机性的价格上涨的时期，并使这种上涨加剧，从而使其后的回跌更为剧烈。但是，其程度如何？我们又应赋予这种可能性以什么样的重要意义？考察一下投机时期极度增加的钞票对汇票一项（不说对国内的信用总额）所具有的比例，对我们就这一点形成某种判断会有助益。有人推测，任一时期现存票据的平均（流通）额都大大超过1亿英镑①。大不列颠和爱尔兰的钞票流通额很少超过4000万镑，在投

① 人们深表赞同的估计是莱瑟先生所作的估计，它是以有关已发行的印花税票的官方报表为根据的。计算的结果如下：

年　　度	大不列颠和爱尔兰发出的票据（根据印花局有关其所发行的印花税票的报表）	各年某一时期的平均流通额
1832	356153400 镑	89038352 镑
1833	383659585	95914896
1834	379155052	94788763
1835	405403051	101350762
1836	485943473	121485868
1837	455084445	113771111
1838	465504041	116376010
1839	528493842	132123460

图克先生说，“莱瑟先生说明了他根据有关印花税票的报表所提供的资料得出上述结果的步骤。我倾向于认为：“在资料的性质容许达到的限度内，这种结果最接近于真理。”（«通货原理研究»，第26页）纽马奇先生（«1857年银行条例委员会报告»附录三

机时期增加的数额最多也不过2000万或3000万镑。而且，如前所述，这种增加在投机高度扩展时期（这时趋势显示出转变的迹象，商人一般都只想设法偿付现有的债务，而不谋求加以扩展）以前很少出现；而现有的票据流通额则从投机伊始就会大大增加。

第六节 支票同钞票一样，是影响价格的有力手段

众所周知，近些年来许多政治经济学家以及大多数国民都认为，人为地限制钞票的发行，是防止（如果不能防止，则使之减轻）投机热的非常有效的手段；这个意见受到议会的注意和认可，因而颁布了1844年的通货条例。然而，就我们研究所及而言，虽然我们承认钞票对价格的影响力大于票据或帐面信用，但我们却没有理由认为，这种优越的效力是投机时期引起价格上涨的重要原因，因而也不能认为，对这一工具加以限制，就能象人们常常设想的那样，有效地缓和价格的上涨，或者缓和其后的回跌。如果我们计及信用交易的第四种形式，即由银行承付的支票和银行帐簿的过户（这种信用交易在一切方面都同钞票极其相似，对信用的扩张提供同样的便利，并能同样有力地影响价格），则我们更不能作如是想。用富拉顿先生的话来说[①]："现今以英格兰银行钞票的力量达到的目的，没有一项不可以用以下的办法达到，即每一个人在银行开一

十九及《物价史》第6卷，第587页）提示了下述看法的根据，这一看法是，1857年的票据流通总额略小于1.8亿英镑，有时增加到2亿英镑。

① 《论通货的调节》，第41页。

帐户,以支票进行5镑和5镑以上的支付。”银行不借给商人钞票,而可给商人开立帐户,并以它已同意垫付的金额记入该帐户的贷方;按照事先的商定,商人除对他有必要实行偿付的收款人开给支票以外,不应以其他任何方法提出那笔钱。这些支票很可能也象钞票那样转手;然而,更常见的是,接受支票的人将支票解入与自己有往来的银行,而在他需要用钱的时候开一张新的支票来支取。因此,反对者也许会提出,由于原支票很快就要求兑付,那时必须付以钞票或铸币,因而必须准备等额的钞票或铸币作为最后结算手段。然而,事实并非如此。得到支票的人可能与同一银行有往来,因而这张支票可能回到开出支票的那个银行;这种情况在农村地区屡见不鲜。如果这样,银行就不必付款,只须在帐簿上转一下帐就可以清算交易。即使支票交给其他银行,也可以不付款,而通过与其他支票抵消来清算;而且,在各种情况有利于银行信用的普遍扩张时,曾经提供较多信用,从而由其承付的支票也较多的银行,将持有较多的应由其他银行兑付的支票,因而它只需准备足以支付尾数的钞票或现金;精明的银行只要有相当于债务三分之一的经常准备金,就足够了。而即使它靠发行自己的钞票来提供更多的信用,也同样要以铸币或英格兰银行钞票的形式保有通常的准备金。因此,正如富拉顿先生所说,可以通过钞票流通提供的信用的一切便利,银行可以通过不妨称为“支票流通”的方式来提供。

借助于在银行帐簿上记帐进行的这种信用扩张,同前已提及的依靠钞票进行的信用扩张一样,具有影响价格的一切高效力。将一张20镑的钞票付给某人,这是在他自己具有的信用以外,给予他以信用为依据的20镑购买力;付给他一张支票,情况也是如

此。因为，虽然他不能用这张支票来购买任何物品，但是他可以将它存入银行，并据此开发支票。由于这种凭一张已经交换并已付讫的支票而可以开支票的行为，能够同以钞票从事购买一样反复进行，因此，它同样可以导致购买力的增加。银行向客户提供的最初的贷款或信用，在相继得到部分信用的人们手里作为购买手段有可能成倍增加，正象钞票的购买力在钞票回到发行者手中以前，按照它在人们之间转手的次数成倍增加一样。

近来人们很希望用人为的规则来限制钞票的发行，以此缓和商业的变动，但从上述考察看来，这种肤浅的方法不会产生多大的效果。探讨这种限制的一切后果，以及对赞成和反对的理由作出判断，都必须展缓到讨论完外汇和金银块的国际移动以后进行。现在我们只研究价格的一般理论，其主要部分为各种信用对价格的不同影响。

第七节 钞票是货币吗？

上述几种信用形式是不是货币？特别是钞票是否应当视为货币？对于这个问题，人们已进行了很多的讨论和争论。但是，这个问题完全是文字上的问题，几乎不值得提出来。人们为什么如此重视这个问题，叫人难以理解，除非有一些权威人士依然坚持社会和政治经济学幼年时期的学说，认为决定一般价格的是相对于商品数量的货币数量，认为要维护只有钞票能影响价格、其他的信用形式都不影响价格这种论断，就要着重证明钞票是货币，而其他的信用形式都不是货币。然而，很明显，价格不取决于货币，而取决

于购买。存在银行里不提取的货币，或不是为了从事购买而提取的货币，都同未曾使用的信用一样，对价格不发生影响。用以购买商品的信用，则同货币一样影响价格。因此，在对价格的影响上，货币和信用完全一样；从这一点说，无论我们把钞票看作货币还是信用，都无关紧要。

然而，这一专门用语问题既已提起，似乎就应该予以解答。认为钞票是货币的理由是，按照法律和习惯，它同金属货币一样，具有可用以最后结算交易的特性，而把债务转给他人的其他偿债方式则不具有这种特殊权能。这里，首先使人联想到的一点是，按照这种说法，则至少私人银行的钞票不是货币；因为偿还债务时，不能强迫债权人接受这种钞票。如果债权人予以接受，交易自然可以得到结算；但是，按照同一假设，一捆衣料或一桶葡萄酒也会起这种作用，可是，它们并不因此就被看作货币。货币是法定货币，这似乎是货币概念的本质部分。人们普遍承认，成为法定货币的不兑现纸币是货币；在法语中，“纸币”(papier-monnaie)这一用语的意思实际上就是不兑现纸币，而可兑现纸币只是“不记名票据”(billets à porteur)。只是就兑换法下的英格兰银行钞票来说，才产生了问题。因为，虽然这种钞票由该行以外的其他一切人支出时是一种法定货币，但由该行自己支出时却不是法定货币。就买主而言，英格兰银行钞票无疑可用以了结交易。一旦他以英格兰银行钞票作了支付，人们就决不能要求他再次支付。但我承认，我不明白，就卖主而言，如果他只是在英格兰银行遵守支付诺言的条件下才能得到他的商品的价款，那怎么能够认为交易已经完结了呢？一种票据如果有可能因为公司破产而丧失一切价值，那它

在货币与信用相对立的意义上，就决不是货币。它或者不是货币，或者既是货币，又是信用，将它称为“被创造出来的信用”(coined credit)，也许最为适宜。其他的信用形式可称为“铸块形态的信用”(creditin ingots)，以与前者区别开来。

第八节 在钞票和其他信用形式之间，不存在种类上的区别

一些具有高级权威的人士断言，就对价格的影响来说，钞票与其他信用形式之间的差别要大于我们在前面所承认的差别，而且不是程度上的差别，而是本质上的差别。他们以如下事实作为这种差别的依据，即：一切票据、支票以及帐面信用都是最初就打算、而且实际上最后也是以铸币或钞票清偿的。因此，按照这些权威人士的说法，流通中的钞票和铸币同为其他一切信用手段的基础；而上层建筑是与基础相适应的；因而钞票的数量决定其他一切信用形式的数量。在他们看来，如果钞票增加，则票据、以支票进行的支付都会增加，而且(我想)帐面信用也会增加。他们还认为，调节和限制钞票的发行，则由于其所产生的间接影响，其他一切信用形式均将受到类似的限制。虽然我在任何地方都没有看到这些权威人士这样明确地说，因而我感到还不能完全肯定理解了他们的意思，但是我相信自己已准确地表述了他们的看法。随着钞票的增加或减少，一般地说(虽然并不总是如此)其他各种信用也增加或减少，这也许是正确的；因为导致某一形式的信用增加的事态，也会导致其他形式的信用增加。但是，我觉得没有理由认为，前者

是后者的原因。固然，如果我们从铸币和钞票决定价格这样的假定（我觉得人们暗中就是这样假定的）出发，他们所坚持的命题就必然会随之产生；因为，随着价格的提高或降低，同样的购买将引起票据、支票和帐面信用数额的增多或减少。但是，这一推理的前提正是有待证明的命题。如果撇开这一假定，我不知道这个结论怎样才能得到证实。人们向与之交易的某人提供的信用，并非取决于当时在流通的钞票或铸币的数量，而是取决于他们对他的偿付能力的判断；如果他们在计算中还要考虑某种更具普遍性的问题，那仅仅是在借贷市场不景气的时候，因为此时他们拿不准自己能否获得惯常依靠的信用；而且，即使在这样的时候，他们所注意的也是借贷市场的一般状况，而不是钞票的数量（撇开先入之见不谈）。以上讨论的是愿不愿意提供信用的问题。而商人是否愿意使用信用，则取决于他对赢利的预期，即取决于他对商品未来价格的判断；这种判断或者以已在进行的价格的上涨或下跌为依据，或者以他对供给和消费情况的预计为依据。如果商人将他的购买扩大到超过了他现有的支付手段，而与人约定在某一指定的时间付款，那么他所以这样做，或者是由于他预期在那一时间到来以前交易将顺利了结，或者是由于他预计那时自己将从其他交易的收益取得足够的现款。这种预期能否实现取决于价格，而非特别取决于钞票的数量。毋庸置疑，这个商人也会自问，倘若这种预期落空，他在最坏的情况下可以在什么地方获得暂时的贷款来履行契约。但是，第一，这种对未来的深思熟虑——即考虑在渡过难关的过程中会碰到多少困难——似乎过少，在被认为应当大胆冒险的时期，对于充满自信而敢于超出自己的财力去冒险的人来说，不足以成

为一种自制力量。其次，我以为，他们自信在万一倒霉的时候也能获得救助，主要是凭靠对自己个人信用的估计，以及（或许是）对借贷市场的一般状况的某种考虑（不是通货的数量）。他们知道，如果发生商业危机，他们将难以获得贷款。但是，如果他们感到在自己把商品卖出，收回货币以前很可能发生商业危机，他们就不会从事投机。如果没有发生一般信用的大紧缩，他们当时的业务状况使贷方确信贷款完全有希望收回，他们就有把握获得自己确实需要的贷款。

第十三章　论不兑现纸币

第一节　不兑现纸币的价值取决于其数量，是可以随意调节的

经验表明，只要在没有内在价值的一张纸上标明它等于一定数额的法郎、美元或英镑，它就能够按这一金额流通，并使发行者获得同额铸币所能产生的一切利益。因而，各国政府感到，如果它们自己能够不受私人发行纸币时所受到的那种制约（即一经人们求兑，就须付以票面署明的金额），而将这种利益据为己有，这当是一种巧妙的方法。它们决定尝试一下看能否摆脱上述可厌的义务，而仅凭称一张纸为一镑，并应允人们用以纳税，就使所发行的这张纸作为一镑流通。几乎一切既定的政府一般都能以其具有的权力来顺利地达到这一目的。我认为可以这样说：它们暂时总是成功的，只是由于它们明目张胆地滥用权力而使之受到损害，它们才丧失了这种权力。

就不兑现纸币来说，执行货币职能的是这样一种东西，这种东西执行货币职能的权力完全得自协定。而协定也完全能够授与这种权力。这是因为，使某人将某种东西当作货币来接受，甚至按某一任意规定的价值加以接受，只需要做到这样一点，那就是使他确信，别人也会按同样的条件从他那里接受这种东西。唯一的问题

是，决定这种通货的价值的是什么？因为它不会象金银（或者可随意同金银交换的纸币）那样取决于生产费用。

然而，前已提及，即使是金属通货，决定其价值的直接因素也是它的数量。如果它的数量能够由官方任意规定，而不取决于通常商业上的盈亏动机，则它的价值将取决于官方的命令，而不取决于生产费用。持有人不能随意用来兑换金属的纸币，其数量是可以任意规定的；如果发行者是拥有最高权力的政府，则情况更是如此。因此，这种通货的价值完全是任意规定的。

假定完全以金属硬币作为通货的一个国家，突然发行纸币，发行量相当于流通中的金属硬币的一半，不由金融机构发行，也不采取贷款方式，而是由政府发行，用以支付薪金和购买商品。由于通货突然增加了一半，所有物品的价格都将上涨，特别是金银制品的价格将上涨。一盎司经过制作加工的黄金，其价值本来就大于一盎司金币的价值，现在则更要大于通常用来补偿工艺价值的那一差额；因而为制作加工的目的而熔化金币，将是有利可图的，这种熔化会一直继续到金币的减少额等于纸币的发行额为止。由此，价格将回复到最初的水平，除原有的金属货币的一半为纸币所取代以外，别无变化。现在，假定纸币又一次发行；同样的一系列结果将再次产生；这种情况将一直继续下去，直到全部金属货币消失为止，也就是说，如果所发行的纸币的最低面额与铸币的最低面额相同，金属货币才会消失；如果不是这样，则会留下一些铸币，进行小额支付。上述情况导致的可作装饰用的金银数量的增加，将使金银制品的价值暂时略有下降；在这种情况下，即使纸币的发行额已达到金属货币原先的流通额，也仍将有一些铸币继续同纸币一

起流通，其数量适足使通货的价值下降到金属材料已降低的价值。但是，价值一旦下降到低于生产费用，则来自矿山的供给的停止或减少，就会使剩余为通常的破坏作用所消除，因而金属和通货将恢复它们的自然价值。这里我们仍是假定（过去我们始终这样假定），该国自有矿山，同其他国家没有商业关系；因为，在有对外贸易的国家，由于纸币的发行而显得过多的铸币，会被人们以更迅速得多的方式消除。

到此为止，不论纸币可否兑换硬币，其作用大体相同。当金属完全被取代、完全被排除在流通之外时，可兑换纸币和不兑现纸币之间的差别才开始表现出来。假定在黄金或白银已全部退出流通（领域），而被等量的纸币所取代后，纸币发行额仍在增加。同样的一系列现象将重新产生：价格上涨，金银制品的价格也在其列，因而象过去那样，人们会想方设法获取铸币，将其熔化为金银块。于是铸币不再流通；但是，如果纸币是可以兑换的，则人们仍可以此向发行者换取铸币。因此，在金属完全被取代以后强行流通的一切增发的纸币，将会与铸币交换而回到发行者的手中；从而，可兑换纸币能够在流通界保持的数量，不会多到使它的价值低于它所代表的金属价值。然而，不兑现纸币的情况就不是这样了。它的增加（如果法律准许）无所阻碍。发行者可以无限增发，相应地降低它的价值而提高物价；换句话说，他们可以使通货无限贬值。

这种权力无论授予什么人，都是一种难以忍受的弊害。流通媒介的价值的一切变动都是有害的：它们扰乱现有的各种契约和预期，这种变动的可能性，也使一切长期的金钱契约变得极不可靠。为自己购买、或给予他人 100 镑年金的人，不知道几年后它将

相当于200镑还是50镑。这种弊害即使仅由偶发事件引起，也已很大，如果出自个人或团体的任意处置，则尤为巨大；这种人或团体可因财产价值的人为变动而得到很大好处；而由于每次发行本身就是利润的源泉，他们无论如何都对尽可能多地发行(纸币)抱有强烈的兴趣。不用说，降低通货的价值可以使发行者获得直接利益，而在通货为政府纸币的情况下则总是如此，因为他们自己的债务是用这种媒介计算的。

第二节 不兑现纸币如由金银块的价格调节，也许是安全的，但不方便

为了防止通货的价值被人们故意改变，并尽可能缩小它因偶发事件而发生的变动，一切文明国家都以所有已知商品中价值最不易变动的商品，即贵金属，作为流通媒介的价值标准；凡其价值不与贵金属的价值相一致的纸币，均不应存在。这一根本准则，即使是最滥发不兑现纸币的政府也未尝完全无视。即令它们没有(象它们通常所做的那样)表示要在某一不确定的未来时日以硬币兑付，它们至少也要给它们所发行的纸币以铸币的名称，实际上表示(虽然通常是虚假地)要使纸币的价值与铸币的价值保持一致。甚至就不兑现纸币而言，这也不是不能实行的。固然没有可自由兑换条件下的那种自动控制，但却有一个清晰而明确的指标，可用以判断通货是否贬值，以及贬值到什么程度。这个指标就是贵金属的价格。如果纸币持有人不能要求把铸币兑换成金银块，如果铸币在流通界已荡然无存，则金银块的价格同其他各种物品一样

升降；而如果金银块的价格高于造币厂的价格，例如，如果 1 盎司黄金可以铸成相当于 3 镑 17 先令 10 便士半的铸币，但却可售得 4 镑或 5 镑纸币，则通货的价值即按此程度跌至金属通货的价值以下。因而，如果不兑现纸币的发行受各种严格的规则——其一为，金银块的价格一涨至造币厂的价格以上，发行额即应缩减，直至金银块的市场价格和造币厂的价格再度一致——的限制，这种通货就不会产生通常被认为是不兑现纸币所固有的一些弊害。

但是，这种通货制度并不具有足以劝使人们采用的优点。由金银块的价格调节的不兑现通货，它的一切变动同可兑换通货完全一样；因而，可以由此获得的利益只是，保持贵金属储备的必要性得以消除。不过，这并不是十分紧要的，特别是对政府来说，只要它的信用不受到怀疑，它就无须象私人发行者那样保有大量的准备金；由于人们对它的偿付能力从来不会产生真正的怀疑，它不致遇到重大的、突然的兑付要求。同这一微小的利益相对照，在这种通货制度下，第一，存在着为影响通货而以欺诈手段扰乱金银块价格的可能性；一如在谷物法有效期间受到人们那么多的、正当的指责的，有些人虚售谷物，以影响谷物的平均价格。但是更有力的理由是，遵守最无教养的人也易于理解的简单原则，是很重要的事情。每个人都能理解自由兑换；每个人都知道，能在任何时候与 5 镑相交换的物品，具有 5 镑的价值。凭借金银块的价格进行调节，是一个比较复杂的观念，对此，人们不可能通过上述普通的联想而得到了解。一般国民对受到这样的调节的不能自由兑换的货币的信任，远远不如对可兑换纸币的信任；而最有教养的人也有理由怀疑，这一规则人们能否严格遵守。这一规则的根据不为国民所充

分了解，舆论也许就不会同样严格地推行，而且，在某种困难情况下，也许还会表示反对，而就政府本身而言，停止自由兑换，较之放松也许可以认为多少是一种人为规则的东西，似乎是更激烈、更极端的措施。因此，有很充足的理由可以认为，即使是调节得最好的不能自由兑换的货币，也不如可兑换纸币。在金融紧急时期，过度发行的诱惑至为强烈，因而不允许有任何东西削弱（不论程度如何微小）防止过度发行的壁垒。

第三节 考察不兑现货币如果代表现实财产就是安全的这一学说

虽然在政治经济学上没有其他学说较之如下的学说有更为明显的依据，即，纸币如果不依靠可兑换性，不依靠使之等于金属货币的某种限制原则而与金属货币保持同样的价值，就会带来弊害，虽然经过多年的讨论，近来这一学说已经深入人心，但是持不同意见者仍然很多，而且经常有人提议用无限制地发行不兑现纸币的方法来消除社会上的一切经济弊病。老实说，这种想法确有很大的诱惑力。如果人们一旦敢于相信，在纸片上印几个数字，就可以不课税而偿还国债，支付政府的费用，总之，使全社会发财，那倒真是前景光明灿烂。人们所指望于点金石者，也不过如此。

然而，由于这些计划常常以失败告终，又总是有人重新提出，因此，考察一下使计划者本身受到蒙蔽的若干谬误，并不是多余的。最普通的一种谬误是，只要每一张纸币都代表财产，或者说，它有现实的财产作为依据，纸币的发行就不会过度。所谓“代表”

和“依据”这些用语，大多不具有任何清晰的或十分明确的含义；如果说它们具有这样的含义，那么，它们的意思不过是，纸币的发行者必须拥有等于其所发行的全部纸币的价值的财产（不论这种财产是他们自己的，还是别人委托他们保管的），虽则拥有财产的目的不很清楚；这是因为，如果不能用纸币换取这种财产，则仅只存在这种财产，如果能用以维持纸币的价值，就难以测知了。不过，我相信，人们是拿它作为这样一种担保，即，如果某一麻烦事件导致一切业务终止，它可以保证纸币的持有者最终得到赔偿。以这一理论为基础，产生了许多计划，如“以全国的土地为担保发行货币”的计划以及类似的计划。

如果认为这种想法多少有点道理，那是因为，人们混同了纸币易于产生的两种完全不同的弊害。其一为，发行者无力偿付；如果纸币是以发行者的信用为依据（即约定见票即付或在将来某一时间兑付现金），则发行者无力偿付当然会使纸币失去导源于这种约定的所有价值。这种弊害，不论纸币信用如何适度使用，也一样容易产生。对此，如果规定这样的条件，即一切发行均应“以财产为依据”，例如，规定纸币只能在有某种贵重物品作担保，明确规定这种物品必须用于赔偿的条件下发行，则确能有效地加以预防。但是，这一理论没有考虑到另外一种弊害，这种弊害，即使是最有偿付能力的商号、公司或政府发行的纸币，也是容易产生的，那就是：发行数量过多会贬值。法国大革命期间发行的“指券”(assignats) 纸币，就是根据这种原理发行的通货。指券“代表”巨额极其贵重的财产，即王室、教会、修道院和移民[①]的土地，其数量可能达到法国

① emigrants，此处可能指亡命者。——译者

领土的一半。指券实际上就是上述大宗土地的定单或让与书。革命政府确实曾想把这些土地“铸”成货币。但是，说句公道话，最初他们并不打算大大增加发行额，最后不得不这样做，是由于其他一切财源枯竭。按照他们的想法，指券会很快回到发行者手中来换取土地，而且，在土地全部卖掉以前，他们可以持续不断地重新发行指券，而不致使流通中的纸币多于适度的数量。他们的希望落空了，土地没有象他们所期望的那样很快售出。买主不愿将他们的货币投放在土地上，因为如果革命失败，其所购买的土地很可能被无偿地收回。代表土地的纸片惊人地增加，以致不能再保持它们的价值，一如所有的土地如果同时拿到市场上出售，它们本身的价值就不能保持。其结果，购买1磅黄油，得支付600法郎的指券。

有人说，指券的例子不具有结论性，因为指券只代表一般的土地，而不代表一定量的土地。他们断言，防止指券贬值的适当方法，是对所没收的一切财产，都按金属价值估定它们的价值，而以这种价值为限度（不超出这一限度）来发行指券；并给予持有指券的人一种权利，即他们可按登记的价值，用指券换取任何一块土地。毫无疑问，这种方法要优越于实际采用的那种方法。如果采用了这种方法，指券的价值就决不会降到那种不象话的程度。这是因为，不管指券的购买力相对于其他各种物品而言会下降多少，指券对土地都将保持其全部购买力，不等指券的市场价值大量丧失，人们就很可能拿它们来换取土地了。然而，必须记住，指券不贬值的前提是，其流通的数量不大于可兑换成现金时的数量。因此，虽然在革命时期，这种一经提出要求就可兑换为土地的通货，作为一种以最少的损失迅速出售大量土地的手段，也许是合宜的，但却很

难看出如当作一国的经常制度，它与可兑换铸币的通货相比，具有什么优越性。而其不利之处则是显而易见的，因为土地的价值远比金银的价值易于变化，此外，对大多数人来说，与其说土地是一种称心的财产，不如说它是一种累赘(除可换成货币外)，所以，只要纸币稍微贬值，人们就会要求以纸币兑换金银；但如纸币只能交换土地，则在一定限度以内，他们也许宁可让它贬值，而不以之交换土地。①

第四节　考察增加通货可以促进产业发展这一学说

不兑现纸币的鼓吹者所凭借的另一种谬论，是通货加速产业发展的学说。这种思想始见于休谟的«论货币»，后来它获得了许多热诚的支持者。伯明翰通货学派就热心支持这种学说，阿特伍德曾是该学派最著名的代表。阿特伍德先生认为，纸币增加所引起的物价上涨，会激励每一个生产者作出最大的努力，并使一国的全部资本和劳动得到充分利用；他认为，这种情况在物价以极大规模上涨的一切时期，是经常发生的。然而，我以为，阿特伍德先生所说的那种能使一切从事生产的人焕发出巨大热情的东西，必然是生产者的一种期待，即期待着用自己的劳动产品换得更多的一

① 说也奇怪，我们发现有些很聪明的作家竟对一些非常荒唐的通货计划表示赞许，其中的一项计划有如下述：政府接受以某一种或某一数量的财产、诸如土地、资本等为担保或抵押品，而贷给所有者等于其估计值的不兑现纸币。这种通货甚至不具有正文所设想的那种指券的优点；因为从政府处得到这种纸币的人以此付给别人，别人却不能把它还给政府，要求交换土地或资本(它们只是抵押品，而未经转让)。类似这种纸币的指券是不会回流的，因而其贬值也就是无限的。

般商品、更多的真实财富，而不只是换得更多的纸币。但是，按照上述假设，这一期待必然会落空，因为，既然假定一切价格都以同样幅度上涨，那么谁都不能以自己的货物真正换得比过去多的货物。那些与阿特伍德先生看法相同的人，要想诱使人们异常努力地干活，就只有延长人们的幻觉，即使货币价格逐渐上涨，从而使每一个生产者经常感到他们获得的报酬正在增加，尽管实际上决不会增加。对于这个计划，除了指出它完全不能实行以外，无须再列举其他反对的理由。它指望全世界的人都永远相信，纸片越多，财富也就越多，而看不到，即使使用它们的全部纸币，他们也不能买到比过去多的物品。这一学派虽然这样重视物价高涨时期的经验，但是在任何物价高涨时期，人们都没有犯过这样的错误。阿特伍德先生所误认为的繁荣时期，实际上只不过是投机时期（一切物价高涨时期，在通货可以自由兑换的制度下，必然如此）。在这样的时期，投机家们都认为他们的财富增加不是由于高物价持续下去，而是由于高物价不再持续，即，任何在物价持续高涨时期设法脱售的人将会发现，在物价回跌以后，自己拥有较多的英镑，它们的价值并没有减少。如果在投机临近结束时发行一种纸币，足以使物价保持在物价高涨时期达到的最高点，则最失望的莫过于投机家了；因为他们认为靠及时脱售已经获得的收益（使他们的竞争者遭受了损失，这些人在他们出售时买进，而在物价回跌后不得不卖出）会从他们的手中消失，除手里点数的纸票多了几张外，他们别无所得。

休谟对于这一学说的描述，和阿特伍德先生略有不同。他认为，一切商品的价格不会同时上涨，因而如果某些人在他们想购买

的物品尚未涨价时，能通过出售他们必须出售的物品获得较多的货币，这些人就可以获得一种实在的利益。(他似乎认为)获得这种利益的人始终是行动最早的人。但是，很明显，既然有人由此获得比平常多的利益，就必然有人所得少于平常。如果事情象休谟所设想的那样，则受损失的人当为涨价最迟的商品的卖主；按照假设，他要按旧价将他的货物卖给已由新价获利的买主。这种卖主出售他的商品时只获得惯常数量的货币，而这时某些物品用从前那样多的货币已不再能够买到。因此，如果他知道这一点，他就会提高他的商品的价格，从而使买主无从获得那种被设想为能够对他的勤勉起刺激作用的利益。相反地，如果卖主不知道这个情况，只是在他支出货币时才发现事情已经演变到这样的地步，则他的劳动和资本的报酬就将低于通常水平；其他商人的勤勉受到激励，而他的勤勉则显然由于相反的原因而减弱。

第五节　通货贬值是对社会的课税，是对债权人的欺骗

物价普遍而持久地上涨，换句话说，货币贬值，不损害某些人，就不能使任何人获利。用纸币代替金属货币，可使国家获利；但超出这一限度增发纸币，就成了一种劫掠。

发行纸币显然可以给发行者带来利益，在人们拿纸币兑现以前，发行者可以把纸币当作真实的资本来利用；只要通货不因发行纸币而持续增加，而只是用纸币来代替同等数额的金银，则在发行者获得利益时，就不会有任何人遭受损失，因为利益得自给社会节

省了较昂贵的材料的费用。但是，如果没有金银被替代——如果发行纸币使通货增加，而不是用纸币替代通货中的金属货币——则持有通货的一切人，将因其贬值而蒙受同发行者的利得恰好相等的损失。这实际上是为发行者的利益而向他们征收的一种租税。有些人也许会反对这种说法，他们的理由是，由于增发纸币而获得了贷款的生产者和商人也能获利。然而，他们的利益并不是一种额外的利益，而只是发行者在损害一切货币持有人的情况下获得的利益的一部分。发行者并没有把向公众征税带来的利润全部留给自己，而是同他的顾客分享。

但是，除发行者或其他人通过发行者在损害一般公众的情况下获得的利益外，还有一种不正当的利益，由人数更多的一个阶层、即负有固定金钱债务的那些人获得。所有这些人都由于通货贬值而解除了一部分债务或其他债务负担。换句话说，他们的债权人的一部分财产，无偿地转让给了他们。从表面上看，也许会认为这对产业是有利的；因为各生产阶级都是大借主，其对各不生产阶级（其中包括实际上不从事营业活动的一切人）所负的债务要大于各不生产阶级对它们所负的债务；如果将公债包括在内，尤其如此。只有这样，也就是通过减轻固定负债的压力，物价的普通上涨才能为生产者和商人带来利益。如果诚实和信誉对于整个世界、特别是对于产业和商业并不重要，那么这可以认为是一种利益。然而，很少有人会说，仅仅由于使国家和私人的债权人丧失一部分债权是值得想望的，通货就应当贬值。具有这一趋向的各种计划几乎总是出于某种特殊的、带有偶然性的原因，例如，需要补偿以前在相反方面造成的不公平。

第六节　考察进行这种欺骗的某些口实

例如在英国，自1819年以后，多年来有人坚决主张，仍旧存在的大部分公债和大量私人债务是1797—1819年间欠下的，当时英格兰银行无须以现金兑现钞票；现在借主（如属公债，则为全体纳税人）对于这种用贬值的通货借得的钱，须按相同的名义数额用具有十足价值的通货支付利息，这是极不公平的。按照某作者的看法，当时货币贬值的程度平均为30%、50%，时或超过50%；因而结论是，我们或者应当恢复这已经贬值的通货，或者应当从过去的公债、抵押债务或其他私人债务中，减除与估计的贬值程度相应的百分比。

对于这个学说，通常是这样辩驳的。姑且承认恢复现金支付而不降低兑换标准，这对债务人是不公平的，因为这是使债务人用价值提高的通货偿付贬值时所借的通货。但现今对这种损害作出补偿，已为时太晚。现在的债务人和债权人，已不是1819年的债务人和债权人。岁月的流逝，已使社会的金钱关系完全改变；现在要确定当时谁是受益人，谁是受害人，已不可能，走回头路不能纠正错误，而只是在已有的不公正行为之外，加上另一普遍的不公正行为。就实际问题而言，这种论证当然是具有结论性的；但是，这一正直的结论，却是以很狭隘、很粗俗的理由为依据的。它承认，1819年的所谓皮尔法案（该法案规定重新以3镑17先令10便士半的原来标准来兑付现金），确如人们所说，是不公正的。但是这种承认是完全违背事实真相的。当时国会别无选择；它完全有义

务坚持过去所承认的标准，这可以用三种不同的理由——两种是事实上的，一种是原理上的——来证明。

事实上的理由是这样的。第一，所谓在英格兰银行限制兑现时产生的公私债务，是以比现在用来支付利息的通货价值低的通货订约的，这不是事实。中止履行兑现义务，曾经给予英格兰银行降低通货价值的权力，确是事实。英格兰银行真正行使了这种权力，也是事实，虽然行使的程度远低于人们常说的那种程度；因为黄金的市场价格和造币厂的估价之间的差别，在此期间的大部分时间内，是微不足道的，即使在战争的最后5年差别最大时，也没有超过30%。通货按照这一幅度贬值了，也就是说，通货的价值要低于它表示要坚持的标准的价值。但是，当时欧洲的情况是：由于贵金属异乎寻常地被人们大量贮藏，并为各国庞大军队（这些军队使当时欧洲大陆遭到破坏）的军用金库所吸收，标准本身的价值已大为提高。而最大的权威们（只要列举其中的图克先生，就足够了）在进行了仔细的调查研究以后，也相信纸币和金块之间的差别，并不大于黄金本身价值提高的程度；纸币的价值虽然相对地低于当时黄金的价值，但并不低于黄金或不可兑换纸币在其他时期的通常价值。如果这是真的（事实根据在图克的《物价史》中有确切的记述），那么，以通货贬值为理由反对公债持有人和其他债权人的全部论辩的根据就被推翻了。

但是，第二，即使在英格兰银行限制兑现的各个时期，通货的价值已按其标准的贬值程度而降低，我们也必须记住，公债或其他长期债务只有一部分是在英格兰银行限制兑现时期产生的。其很大部分是1797年以前订立的契约；其更大部分是在限制兑现时期

的最初几年订立的契约，当时纸币和黄金之间的差别尚小。对于第一部分持有人，由于有22年是用已经贬值的通货来支付利息，因而他们遭受了损害；对于第二部分持有人，在用（相对于借款时所用的通货）已经贬值的通货支付利息的那些年，也有所损害。假如重新按较低的标准兑付现金，那就是为了避免给予第三种债权人（在通货贬值程度最大的几年间贷出货币的那些人）不正当的利益，而使上述两种债权人所受的损害永久化。事实上，这是对一部分人支付不足，而对另一部分人支付过多。已经去世的米什先生曾经不辞辛劳地对这两种金额进行了算术的比较。通过计算，他断定，假如有人在1819年计算一下公债持有人由于纸币脱离兑换标准而得到的利益和遭受的损失，则可看出，就全体而言，他们是损失者；因此，如果以通货贬值为理由认为对这种损失作出补偿是正当的，则全体公债持有人都应当**得到**补偿，而不应由他们**提供**补偿。

以上所述是事实方面的理由。但是，这些事实上的理由并不是最有力的。更有力的，是原理上的理由。假如不只是一部分债务，而是全部债务，都是用已经贬值的通货（不仅与其兑换标准相比较已经贬值，而且与其本身以前和以后的价值相比较也已贬值）欠下的；并且我们现在是用比借钱时所用的价值高出50%甚至100%的通货来支付这种债务的利息。如果这样的支付条件是原契约的基本构成部分，那么，这会对支付义务产生什么影响呢？现今这不仅是事实，而且事实尚不止此。契约为公债持有人规定的条件，比他已接受的还要好。在英格兰银行限制兑现的期间，国会曾作出这样的保证（由此，这一立法机关负有任何立法机关所能承担的最

高义务),即:至迟在全面媾和后6个月内,就要按照过去的标准重新开始兑付现金。因而,这已成为每次借款的实际条件;借款条件也因此而更为有利。如果没有这样的规定,那么除非依照向印度王侯贷款时规定的条件,否则政府是不可能指望得到借款的。如果当时政府暗示或者明言,借到钱以后,其计算标准会持续降低,降低到借主的立法机关的“集体智慧”认为适当的程度,那么谁都不会知道要用什么样的利率才能诱使具有常识的人用其储蓄进行这样的冒险活动。无论公债持有人由于恢复现金兑付而获得了多少利益,都是契约规定的条件保证他们得到的。他们所提供的价值,已超过他们所得到的价值;因为现金兑付不是在媾和后6个月内,而且在媾和多年后恢复的。因此,即使撇开我们的一切议论(除了最后这一点以外),而且承认有关这一问题的反对方面所坚持的一切事实,公债持有人也还是没有得到不正当的利益,反而是受害者;而且,假如不是由于对此不可能作出判决,假如不是由于应遵循法律和政策上一项有益的一般准则,即凡事都应有个了结,那他们还有要求赔偿的权利。

四

第十四章　论供给过剩

第一节　在一般情况下，商品会供给过剩吗？

我们在前几章中对货币理论作了初步说明，现在回过头来讨论一般价值理论中的一个问题。这个问题在对货币的性质和作用具有一定程度的了解以前，是不可能进行令人满意的探讨的，因为我们所须反驳的谬见主要来源于对货币作用的误解。

前已提及，一切物品的价值都趋向于一定的中心点（我们已称其为"自然价值"），即，在这一中心点，每一物品与其他一切物品按各自的生产费用的比率互相交换。我们也曾提到，实际价值或市场价值，只是按若干年的平均数计算，才与自然价值相一致，或接近于一致；它不断地由于需求的变化或供给的偶然波动，而提高到自然价值以上，或者降低到自然价值以下。但是，由于供给具有与商品按自然价值出售时所有的需求相适应的趋势，因而这些变动可以自行得到矫正。这样，两种相互对立的力量经过平衡后，反而会趋向于同一中心点。所有商品都有时供给不足，或短缺，有时供给过剩，或者用商业用语来说，供过于求。在前一种情况下，只要商品持续短缺，商品就会向生产者或卖主提供异常高的利润率；在后一种情况下，由于商品的供给超过了需求水平，售价

无法提供通常的利润，因而卖主不得不满足于较少的利润，在非常情况下还不得不甘受损失。

由于任何一种商品都可能发生供给过剩的现象，并由此而给生产者或商人带来不利或损失，因此有许多人（包括一些著名的政治经济学家）认为，所有商品有可能同时发生这种现象；财富的一般生产过剩是可能的；商品的供给总额超过需求总额也是可能的；其结果，一切生产阶级将陷于不景气状态。这种学说的主要倡导者，在英国有马尔萨斯先生和查默斯博士，在欧洲大陆有西斯蒙第先生。对于这种学说，我已在本书第一篇中予以反驳；但是，在我们的探讨的那一阶段，要充分考察这种谬误（我这样想），是不可能的，因为这种谬误实质上是以对价值和价格现象的误解为依据的。

在我看来，这一学说在它的概念中就包含着许多矛盾，因此，我感到，要对这一学说作出人们能立即明白的叙述，使它的支持者满意，是很困难的。他们一致主张，一般地说，总产量有可能超过需求水平，而且有时确实如此；一旦发生这种情况，产品就无法按生产费用加利润的价格卖出去；其结果，价格或价值（对此二者，他们几乎不能精确地加以区分）普遍下跌，因而，生产者生产得愈多，就愈穷，而不是愈富；所以查默斯博士谆谆教诲资本家，要用道德抑制对利润的追求；而西斯蒙第则反对机械及提高生产力的各种发明。他们都认为，资本的积累，不仅对于生产者和积累者精神上的利益来说，而且对于这些人的物质利益来说，都有进行过快的可能；因此他们嘱咐富人要大量进行非生产性消费，以防止这种弊害。

第二节　商品的供给一般不会超过购买力

这些作家谈论商品的供给超过需求时，有一点没有说清楚，即，需求有两个要素，一个是所有欲，一个是购买手段，他们指的是哪一个；也就是说，他们没有说清楚，他们指的是现有消费品的数量多于公众想要消费的数量呢，还是仅指消费品的数量多于人们所能购买的数量。由于这一点不能确定，因此这两个假设我们都需加以考察。

首先，假设所生产的商品数量不大于社会想要消费的数量，在这种情况下，是否有可能由于支付手段不足而对一切商品缺乏需求呢？认为有这种可能的那些人没有好好想一想商品的支付手段是由什么构成的。商品的支付手段仍是商品。每一个人购买别人生产物的手段，是由他自己所有的生产物构成的。一切卖主必然是、而且最终都是买主。如果我们能够使本国的生产力突然增加一倍，我们就将使每一市场商品的供给增加一倍。但是，我们同时也将使购买力增加一倍。每个人的需求都会象供给一样增加一倍；因为每个人所能提供交换的物品已增加一倍，因而每个人所能购买的物品也增加一倍。当然，这时某些物品是有可能过剩的。社会虽然愿意使消费总量增加一倍，但社会对某些商品的需要量也许已经饱和，因此，它也许宁愿使其他商品的消费增加一倍以上，或者宁愿将所增加的购买力用来购买其他新的物品。要是这样，供给将相应地自行调整，而各种物品的价值则将继续与其生产费用相一致。无论如何，认为一切物品的价值会同时下跌，从而一

切生产者都得不到充分报偿，这是极其荒谬的。如果价值一仍其旧，价格如何是不重要的，因为生产者的报酬并不取决于他们在交换货物时可以得到多少货币，而是取决于他们此时可以获得多少可供消费的物品。而且，货币也是一种商品；如果假定一切商品的数量都增加了一倍，我们就必须假定货币也增加一倍，这样，象价值并不降低一样，价格也不下跌。

第三节 商品的供给一般从不超过消费意愿

前已说明，普遍的供给过剩，或所有商品的供给超过需求，从需求是由支付手段构成的这一点来说，是不可能的。但是，也许有人会这样想，即，短缺的不是购买力，而是拥有的欲望；产业的总产品可以大于社会的消费欲望，至少大于社会上能够为其提供等价物的那部分人的消费欲望。很明显，生产物造成生产物的市场，国内也具有可用以购买国内一切财富的财富；但是，拥有购买手段的人也许没有购买欲望，而有购买欲望的人也许不具有购买手段。因此，生产出来的商品会有一部分由于有消费欲望的那些人缺乏购买手段，拥有购买手段的那些人缺乏消费欲望，而找不到市场。

这是这种学说的似乎最有道理的一种表现形式，它不象我们最初所探讨的那样包含矛盾。任何特定商品的数量都有可能大于具有购买力的人们所想要购买的数量，而且可以想象，一切商品都可能发生这种情况。谬误在于人们不了解，虽然能够提供等价物的一切人所想购买的所有可供消费的物品都有可能得到充分供应，但如果他们仍继续增加生产，这就证明实际情况并非如此。为

此我们可以作以下最为有利的假设: 在一个狭小的社会内,每一个成员都已拥有他想要的所有必需品和一切已知的奢侈品; 而由于需求已经完全得到满足的人们为了获得他们不想要的物品而从事劳动和节约,是不可想象的,所以我们假定,有一个外国人到来,并生产在该国已很充足的某种物品,使其数量增加。有人会说,这是生产过剩;我的回答是,确是如此; 但这是特定物品的生产过剩。社会对那种物品已经没有更大的需求,但它需要别的物品。确实,原来的居民已不需要什么,但那个外国人也不需要什么吗? 当他生产过剩的物品时,难道他是在毫无动机地干活吗? 他生产的是不适当的物品,而不是适当的物品。或许他需要食物,但却生产了每个人都已得到充分供应的钟表。这个新来者带来了他对各种商品的需求(等于他的勤劳所能生产的一切),现在他要做的事情,是察看他所带来的供给是否适合那个需求。如果他不能生产可以激起社会上新的需求或欲望的某种物品,以使某人为满足这种欲望而愿意生产较多的食物来同他交换,他就只能从以下两种办法中选择一种来自行生产食物,即,如果那里还有未被占用的荒地,他就在这种土地上生产,或者充当已经占有土地但想减少一部分劳动的那种人的承租人、合伙人或仆人。他生产了人们所不需要的物品,而不是人们所需要的物品; 而且,他自己也许不是人们所需要的生产者; 但是,并不由此发生生产过剩; 生产没有过剩,只是不协调而已。前已提及,将追加的商品带到市场的人,同时也带来了追加的购买力; 现在我们看到,他也带来了追加的消费欲望; 因为如果他没有这种欲望,他就不会辛劳地从事生产。因此,当供给增加时,需求的两个要素都不会缺少; 虽然人们所需求的是某种物品,

而供给则不幸由其他物品所构成，是完全可能的。

被逼得走投无路的反对者也许会说，有些人从事生产和积累只是由于习惯；不是因为他们想要增加财富，也不是因为他们想要增加某方面的消费，而是由于隋性。他们继续进行生产，是因为机器已经装好，他们进行储蓄并以其储蓄再行投资，是因为他们无意将储蓄另作他用。我承认这是可能的，在某些情况下也很可能发生；不过，这些对我们的结论毫无影响。因为，这些人用他们的储蓄来做什么呢？他们把储蓄投放在生产上，即用来雇用劳动。换句话说，他们拥有多余的购买力，自己不知道如何使用，于是将这剩余的部分用来增进劳动阶级的一般利益。劳动阶级会不会也不知道用它来做什么呢？我们能否设想他们的需要也已完全得到满足，而继续进行劳动仅仅是由于习惯？在这成为事实以前，在劳动阶级也达到满足的程度以前，无论资本怎样迅速地积累，对它的生产物的需求也不会缺乏；因为如果资本别无他用，它总是能够用来生产劳动阶级的必需品或奢侈品。而且，如果劳动阶级也不再需要更多的必需品或奢侈品，他们可以通过减少工作来取得工资进一步增加的利益。只有在这时，生产过剩在观念上才是可能的，但是由于缺乏劳动者，甚至这时生产过剩实际上也不会发生。这样，以任何方法观察这一问题，纵使我们尽可能作出对一般生产过剩理论有利的假设，这个理论也总是荒谬的。

第四节 一般供给过剩概念的起源和说明

那么，对于各种经济现象作过许多思考，甚至曾以富有独创性

的探索对理解这些现象作过贡献的人们，为什么也信奉上述如此荒谬的学说呢？我认为，他们是受了对某些商业事实的错误解释的蒙骗。他们以为，各种商品的一般供给过剩的可能性，已为经验所证明。他们相信，他们在某些市场状况中曾经看到过这种现象，其实，对这种市场状况是可以作出完全不同的解释的。

我在前面已经描述了伴随着所谓商业危机而出现的商品市场状况。在此期间，一切商品确实超过货币需求；换句话说，货币供给不足。由于大量信用突然消失，每一个人都想掌握现金而不愿脱手，许多人由于渴望获得现金而不惜承受任何损失。因此，几乎人人都是卖主，而几乎没有买主；因而，由于商品充斥或货币缺乏（两种说法可以不加区别），一般物价确实会极度下跌，虽则只是在危机持续期间会下跌。但是，象西斯蒙第那样认为商业危机是一般生产过剩造成的，却是大错而特错的。商业危机仅仅是过度的投机性购买造成的。低物价不是逐渐出现，而是过高价格的突然反跌；其直接原因是信用收缩，因此补救的方法不是减少供给，而是恢复信用。如下一点也很明显，即，市场的这种暂时混乱成为一种弊害，只是因为它是暂时的。下跌的只是货币的价格，如果物价不再上涨，则任何商人都不会受到损失，因为对他来说，现在较低的价格具有和过去较高的价格相等的价值。这种现象与那些著名经济学家就生产过剩的弊害所作的描述毫不相符。这些作者以为，由于缺乏市场，生产者的境况会长久衰微下去，但是，这种想法从商业危机的性质那里是得不到支持的。

对于一般财富过剩和积累过剩的概念似乎予以支持的另一现象，具有较为永久的性质，即，随着人口的增加和生产的发展，利润

和利息会自然而然地降低。利润下降的原因是维持劳动的费用增加,而这种费用的增加又是人口和对食物的需求增加(超过了农业改良的进展)所造成的。对于各国经济发展中的这一重要特征,我们将在下一编[①]加以详细的考察和论述。这和商品市场的缺乏显然完全是两回事,虽则在生产阶级和商业阶级的抱怨中常常将二者混同起来。近代或现在产业经济的真实情况是,如果人们能够满足于小额的利润,则任何数量的营业几乎没有不可进行的;而这一点,一切勤勉而精明的工商业界人士都完全懂得;但是,甚至那些遵从历史趋势的人,也不满意于这种历史趋势,他们希望资本少一些,或者象他们所说的,竞争少一些,以得到较高的利润。然而,低利润和需求不足是两回事;而只是降低利润的生产和积累,不能称为供给过剩或生产过剩。这种现象的真相如何,其作用和必然界限如何,我们将在探讨这一特殊问题时给予说明。

据我所知,除了上面提到的那两个经济事实外,其他任何经济事实都不会使人认为,在实际经验中出现过各种商品的一般生产过剩。我确信,无论要解释商业事务方面的什么事实,都不需要作这种空想的假定。

这一点是十分重要的,在这一点上的任何不同意见,都牵涉到对政治经济学的根本不同的看法,特别是在它的实际应用方面。依据一方的见解,我们只须考察如何使充分的生产能够同最佳的分配结合起来;但是依据另一方的见解,则尚须考察第三件事情,即怎样才能为生产物创造市场,或者怎样才能使生产不超过市场容量所规定的限度。在本质上如此自相矛盾的一种理论,只会使

① 参阅第四编第四章。

经济学的核心发生混乱，使它无法清晰地理解许多较为复杂的社会经济现象。我以为，这个错误是前述三位卓越的经济学家即马尔萨斯、查默斯和西斯蒙第的体系（如果当作体系）的致命伤，虽然这三位经济学家对政治经济学的若干基本定理作了极好的表述和说明，但是这个致命的误解，却象一块幕布，把这些定理和经济学的较为棘手的部分隔了开来，不许有一丝光线穿透。更不用说，这样一种混乱的观念在连续不断地妨碍着智力不及这些经济学家的人们的思索，使他们一直迷惑不解。为了公平对待两位杰出的人物，必须促使大家注意这一事实，即，对这一最重要之点作出正确说明的功绩，在欧洲大陆主要应归功于卓有见识的让·巴蒂斯特·萨伊，在英国则主要应归功于詹姆斯·穆勒先生；穆勒先生（除在《政治经济学原理》一书中对这个问题作了确切的说明以外）在为参与当时的论战而发表的题为《为商业辩护》的早期小册子中，十分有力而清晰地阐述了这个正确的学说；在他的著作中，这本小册子是使他出名的第一部著作，而且他格外珍视这本小册子，因为正是通过这本小册子，他开始认识了大卫·李嘉图，并同李嘉图建立了他生平最宝贵、最亲密的友谊。

第十五章　论价值的尺度

第一节　交换价值的尺度，在什么意义上说是可能的

关于价值的尺度，在政治经济学家之间曾经发生许多争论。人们对这一问题的重视超过了其所应得的程度，而有关这一问题的著作也曾提供不少口实，使人们据以指责政治经济学家们的思辨为口舌之争，这种责难虽则颇为夸张，但不是毫无根据的。然而，即使只是为了指明对于这个问题所要说的多么少，也有必要讨论一下。

按照“尺度”一词的通常意义，价值尺度应当是指某种物品，通过同这种物品相比较，我们就可以确定其他一切物品的价值。如果我们进一步考虑到，价值本身是相对的，除了用以测量价值的第三种物品外，尚须有两种物品来构成价值，那么，我们就可以下这样的定义：所谓价值尺度是以任何两种物品与其相比较，我们即可推知这些物品相互价值的某种物品。

在这个意义上，任何商品在一定的时间和地点都可以用作价值尺度；因为如果我们知道两种物品各自与任何第三种物品相交换的比率，就总是可以推知这两种物品相互交换的比率。充当方便的价值尺度，是被选为交换媒介的商品的职能之一。一切其他

物品的价值，通常都用这种商品来估计。我们说，甲物值 2 镑，乙物值 3 镑；现在，不明说我们也知道，甲物值乙物的三分之二，或这些物品按二比三的比率相交换。货币是这些物品价值的一种完满的尺度。

但是，政治经济学家所寻求的，不是各种物品在同一时间和地点的价值尺度，而是同一物品在不同的时间和地点的价值尺度；也就是要寻求某种物品，任何一种物品同这种物品相比较，就可以知道它在现在的价值大于还是小于一世纪前的价值，或者它在英国的价值大于还是小于在美国或中国的价值。但是，如果我们能够获得同样的资料；如果我们能够用价值观念所必需的两种或更多的商品，而不只是一种商品，同这个尺度相比较，则货币或任何其他商品仍可以象在同一时间和地点一样，完全实现这一目的。如果现在 1 夸脱小麦值 40 先令，1 头肥羊也值 40 先令，而在亨利二世时代1夸脱小麦值20先令，1头羊值10先令，我们就知道，那时1夸脱小麦值两头羊，而目前则只值 1 头，因此，我们也知道，以小麦计算的肥羊价值，现在比那时大一倍；这两个时期的货币价值，无论就这两种物品而言(我们假定价值是下跌的)，还是就其他各种商品而言(对于这些商品，我们不必作任何假设)，都与上述比较毫无关系。

然而，讨论价值问题的作家们想得到的，似乎是某种媒介，一种商品只须同这个媒介相比较，而不必额外地同任何其他特定的商品相比较，它的价值就可以确定。他们希望，仅凭 1 夸脱小麦现在值 40 先令，而过去值 20 先令这一事实，毋须选择第二种商品，例如 1 头羊，来同小麦相比较，就可以断定小麦的价值有无变动以

及变动的程度如何；因为他们所想知道的，不是小麦的价值同肥羊相比较发生了多大的变化，而是它同一般物品相比较发生了多大的变化。

第一个障碍产生于一般交换价值——不是相对于某一商品的价值，而是相对于一般商品的价值——这一观念不可避免的含糊不清。即使我们确切地知道，在以前的某一时期，用1夸脱小麦可以分别购买多少可销售的物品，确切地知道目前用1夸脱小麦购得的哪些物品较多，哪些物品较少，我们仍往往会发现，要断定小麦的价值相对于一般物品是上升还是下降了，是不可能的。如果我们只知道小麦的价值相对于价值尺度发生了多少变动，那就更不可能了。要使某一物品在两个不同时期的货币价格能够测量这一物品所能交换的一般物品的数量，同样的货币额就必须在这两个时期和同样的一般物品数量相对应，这就是说，货币必须始终具有同样的交换价值，具有同样的一般购买力。目前，不但货币或任何其他商品都不是这样的，而且我们甚至不能设想在某种情况下会是这样的。

第二节 生产费用的尺度

既然不可能有交换价值的尺度，作家们便在价值尺度的名义下制造了一种概念；其实，把这个概念称为生产费用的尺度，或许更为恰当。他们设想有一种商品总是由同量劳动生产出来；对于这个假设，必须附加如下一点，即，生产中使用的固定资本必须始终与直接劳动的工资保持相同的比例，而且必须始终具有同样的

耐久性；简言之，必须在同样长的时间垫付同样的资本，以使由利润构成的价值要素和由工资构成的价值要素都成为不变的。这样，我们就有了一种商品，它始终是在影响永久价值的一切因素的不变组合下生产出来的。这种商品的交换价值并不是固定不变的；因为（即使不考虑由供给和需求引起的暂时波动）这种商品的交换价值会因同它相交换的各种物品的生产情况的每一变化而改变。但是，假如这样的商品果真存在，则我们可以由此获得如下的利益，即，每当其他任何物品相对于这种商品而发生永久的变化，我们就可以知道，变化的原因不在于这种商品，而在于其他物品。因而，这种商品固然不适于用作其他各种物品的价值尺度，但是适于用作它们的生产费用尺度。如果一种商品相对于这种不变的商品取得了较大的永久购买力，这种商品的生产费用就肯定上升了；反之则下降了。这种生产费用尺度，就是政治经济学家一般所说的价值尺度。

生产费用尺度虽然是完全可以想象的，但实际上它同交换价值尺度一样是不存在的。生产费用不变的商品是没有的。金银的生产费用是变动最少的，但是，即使是这些物品，由于原有的供给源泉的枯竭，新的供给源泉的发现，以及开采方法的改进，它们的生产费用也会发生变化。如果我们试图由货币价格的变动，来推定某种商品生产费用的变动，则所得到的结论应当尽可能参照其间货币本身生产费用的变动来加以修正。

亚当·斯密认为，以下两种商品特别适于用作价值尺度，即谷物和劳动。关于谷物，他说，它的价值虽然每年变动很大，但是每个世纪的变动却不大。现在我们知道，这是错误的；无论是在英

国，还是在英国从其得到一部分谷物供应的其他国家，谷物的生产费用都往往随着人口的增加而上升，随着农业的改良而下降。亚当·斯密所设想的谷物生产费用恒定不变，依赖于这两种对抗力量的完全平衡，但是，这种平衡即使实现过，那也只能是偶然的。关于作为价值尺度的劳动，亚当·斯密的话不是始终如一的。有时他把劳动说成是只在短期内适用的价值尺度，他说，劳动的价值（或工资）由一代人到另一代人的变动虽然很大，但是它每年的变动是不大的，有时他又说，由于一个男人每天通常的体力劳动，就这个男人而言，总是可以看作等量的努力或牺牲，因此，劳动是内在的最适当的价值尺度。但是，这一说法，无论其本身是否说得通，总是抛弃了交换价值的概念，而代以一个完全不同的、更类似于使用价值的概念。如果用一天的劳动在美国可以买到的普通消费品，比在英国多一倍，那么坚持认为劳动在这两个国家具有同样的价值，不同的只是其他各种物品的价值，则似乎是一种徒劳无益的狡辩。在这种情况下，无论就市场还是就劳动者本身而言，说美国劳动的价值比英国劳动的价值大一倍，都是正确的。

如果目的在于获得一种近似的用以评定使用价值的尺度，则可以入选的最合适的物品或许是一个普通男子一天的口粮（以非熟练劳动阶级所消费的通常食物计算）。假如在某一国家，一磅玉米面可以维持一个男工一天的生活，那么，某种物品价值的大小，根据它可以换到多少磅玉米面，就可以估定。如果某一物品，以它本身或以它所能购买的物品，可以维持一个男工一天的生活，而另外一种物品则能维持一个男工一星期的生活，则就人类的通常用途而言，说后者的价值 7 倍于前者的价值，是有相当理由的。但

是，这却测量不出这种物品对于持有者所具有的价值，这种价值可能在相当程度上大于(而不能小于)用这种物品所能购得的粮食的价值。

我们不应把价值尺度的概念同价值规定者或决定价值的原理相混淆。当李嘉图及其他一些人说一件物品的价值由劳动的数量决定时，他们不是指这一物品所能换得的劳动量，而是生产这一物品所必需的劳动量。他们所要证明的是，这种劳动量决定了这一物品的价值，是这一物品具有这么多(而不是别的)价值量的原因。但是，当亚当·斯密和马尔萨斯说劳动是价值的尺度时，他们所说的劳动不是指生产一种物品或能生产这种物品的劳动，而是指这种物品所能交换或购买的劳动量；换句话说，是用劳动评定的这种物品的价值。他们的意思不是说，这种劳动量规定这种物品的一般交换价值，或者在决定该物品具有多大的一般交换价值上具有某种作用，而只确定它具有多大的一般交换价值，以及这种交换价值是否会因为时间和地点的不同而发生变化，如果会发生变化，变化的程度又如何。混同这两个概念，几乎无异于忽略寒暑表和火的区别。

第十六章　论价值的若干特殊情形

第一节　具有连带生产费用的商品的价值

我们已考察了在同一国家内商品交换在一切比较重要的情形下的一般价值法则。第一，我们考察了垄断情形下的价值法则，在这种情形下，价值由自然或人为的数量限制所决定，即由需求和供给所决定。第二，我们考察了自由竞争情形下的价值法则，在这种情形下，人们能够按同样的费用生产出无限数量的物品，物品的永久性价值由生产费用决定，只是价值的变动由供给和需求决定。第三，我们考察了混合情形下的价值法则，在这种情形下，人们能够按不同的费用生产出无限数量的物品，物品的永久性价值取决于为获得必需的供给而必须承担的最大费用。最后，我们知道，货币本身是属于第三类的一种商品；在自由状态下，它的价值，同这一类的其他各种商品的价值一样，受同一法则的支配；因而，价格同价值一样，遵循相同的法则。

由上述可见，需求和供给支配价值和价格在一切情况下的变动，并左右其供给不为自由竞争的作用所决定的一切物品的永久性价值和价格，但是，在竞争制度下，一般地说，各种物品是按可以给予一切生产者阶级相等预期利益的价值相互交换，并按这样的

价格出售的;不过,这种情况只是在各种物品按照它们的生产费用的比例相互交换时才能出现。

然而,这里我们应注意到某些特殊情形,对于这些情形,上述交换价值法则是不适用的。

有时,两种不同的商品具有所谓连带生产费用。它们都是同一生产活动或同一组生产活动的产品,其支出是出于二者共同的需要,而非部分支出是出于一者的需要,部分支出是出于另一者的需要。如果所产物品之一不是人们所需要的或者人们根本不用,则同样的支出不得不由二者之一承担。在生产上如此联合起来的商品是不少的。例如,焦炭和煤气是以同一原料在同一生产活动中生产出来的。从较不完全的意义上说,羊肉和羊毛也是这方面的例子,还有牛肉、牛皮和牛脂,小牛和乳制品,鸡肉和鸡蛋。在这里,生产费用与各种联合〔生产出来的〕商品的相互价值的确定无关。它只决定它们的连带价值。煤气和焦炭必须一起偿付它们的生产费用,加上通常的利润。要做到这一点,一定量的煤气连同其副产品——焦炭,就须按照它们的连带生产费用来同其他各种物品相交换。但是,生产者的报酬有多少得自焦炭,有多少得自煤气,尚有待于确定。生产费用并不决定它们各自的价格,而只决定它们的价格总额。现在还没有一种原理能在二者之间分配生产费用。

既然生产费用(法则)在这里对我们并不适用,我们就必须回到先于生产费用的更根本的价值法则,即需求供给法则上来。按照这个法则,商品的需求随同价值的变动而变动,而价值则自行调整,从而使需求与供给相等。这提供了我们所寻求的分配原理。

假设一定量的煤气已生产出来，并按照某一价格出售，其副产品焦炭也以某一价格出售，这一价格连同煤气的价格能够偿付各种费用和通常的利润。又假定，煤气和焦炭按照上述价格分别出售，全部煤气很容易卖出，没有剩余，也没有不足，而同煤气相对应的焦炭却不能全部卖出去。在这种情况下，为了把焦炭全部卖出去，焦炭将以较低的价格出售。但是，这种较低的价格，加上煤气的价格，不能使制造商得到足够的报酬；整个煤气制造业不能抵偿各种费用及通常的利润，在这种条件下，将无法继续经营。因而，煤气必须以较高的价格出售，以弥补焦炭〔售价〕之不足。结果需求缩小，产量有所减少；当煤气价格的上涨和焦炭价格的下降同时发生作用，使前者的销售量减少，后者的销售量增加，致使煤气制造业在现有规模下所生产的全部焦炭都有了市场时，二者的价格就不会升降了。

或假设情况与此相反，按照现行价格，焦炭的需求大于满足煤气需求的生产所能供应的数量。现在，焦炭供应不足，因而价格将上涨。全部生产活动将产生高于通常利率的利润，从而吸引更多的资本到煤气制造业中来。尚未满足的对焦炭的需求将得到供给；但是，不同时增加煤气的供给，就不能做到这一点；而由于对煤气的现有的需求已经得到充分供给，增加的煤气只有降低价格，才能找到市场。其结果，虽然二者会共同产生为〔抵偿〕它们的连带生产费用所需要的收益，但是这种收益中由焦炭提供的部分比过去多，由煤气提供的部分比过去少。当对一种物品的需求同对另一种物品的需求非常吻合，以致对一种物品的需要量，恰好产生出对另一种物品的需要量时，便达到了平衡。如果任何一方有了

剩余或不足；假如对焦炭有需求，而对同它一起生产出来的煤气完全没有需求，或者情况相反，则这两种物品的价值和价格将自行调整，直到二者都找到市场为止。

因此，如果两种或两种以上的商品有连带生产费用，则它们彼此相对的自然价值，便能按照由生产过程所造成的各种商品的数量比例，创造出对每一种商品的需求。这个定理本身并不怎么重要，但特别值得注意的是，它说明了需求法则，并说明了生产费用法则不适用时如何以其他法则来填补空隙。在下一章中，我们将看到，在一些很重要的情况下会发生颇为相似的事情。

第二节　不同种类的农产品的价值

另一种值得注意的有关价值的情况，是不同种类的农产品的价值。这个问题比上述问题复杂，要求我们注意到更多的影响价值的因素。

如果不同的农产品可以在同样的土地上，或者在完全不同的土地上，以相等的利益毫无差别地生产出来，那就没有什么特殊的地方需要指出。困难产生于以下两点：第一，大多数土地生产某种产品比生产另外一种产品更为适宜（并非绝对不适于生产其他产品）；第二，轮作制。

为了简化问题，我们假定只有两种农产品，例如小麦和燕麦。如果一切土地都同样适合于种植小麦和燕麦，则二者将毫无区别地在一切土地上种植，它们的相对生产费用由于到处相同，因而将支配它们的相对价值。如果在某一块土地上，以同样的劳动种植

小麦可以收获3夸脱,种植燕麦经常能收获5夸脱,则3夸脱小麦和5夸脱燕麦便具有同样的价值。又如,小麦和燕麦根本不能在相同的土地上种植,则其各自的价值将取决于在现有的需求下在品质最劣的土地上种植它们所花费的生产费用。然而,实际上小麦和燕麦在几乎任何土地上都可以种植,不过有些土地,例如粘土比较适宜于小麦,而另一些土地(沙土)则比较适宜于燕麦。有些土地以同量劳动可以生产3夸脱小麦、4夸脱燕麦,另一些土地可以生产不到3夸脱小麦、5夸脱燕麦。在这些差异中,决定这两种物品的相对价值的是什么呢?

很明显,每种谷物都会被优先种植在最适宜的土地上;而如果需求只靠这些土地就能得到满足,则两种谷物的价值便互不关联。但是,如果对二者的需求不仅要使二者各在其特别适宜的土地上种植,而且要在对二者几乎同样适宜,而不是对二者之一特别适宜的中等土地上种植,则中等土地上的生产费用将决定这两种谷物的相对价值;而特别适宜于种植某种谷物的土地,其地租将由特别适宜于种植这种谷物的土地所具有的生产力决定。以上所述,熟悉一般价值原理的人都不难理解。

然而,可能出现这样的情况,即,对两种谷物中的一种、例如小麦的需求可能大大超过对另一种谷物(例如燕麦)的需求,因而小麦的种植不仅占据了特别适宜于小麦的土地,而且完全占用了同样适宜于两者的土地,甚至侵占了更为适宜于燕麦的土地。要诱使人们如此不均等地分配土地的耕种,小麦的价格必须相对地高于按照它在中等土地上的生产费用所定的价格,而燕麦的价格则相对地低于按照它在中等土地上的生产费用所定的价格。它们的

相对价值必然与某一品质(不论是什么品质)的土地上的生产费用成比例,对这两种谷物的相对需求,要求人们必须在这种品质的土地上同时种植这两种谷物。如果需求状况使这两种谷物在这样一种土地上相遇,这种土地对一种谷物比对另一种谷物更为适宜,那么,同我们在前面假设的那种成比例的需求相比,在这两种谷物之间,或者相对于一般物品而言,前者就较便宜,后者就较贵。

由此我们获得了一个新的例证,它以多少有点不同的方式说明了需求的作用,说明需求不是价值的偶然扰乱者,而是与生产费用一道或作为生产费用的补充,充当价值的永久管理者。

轮作制的情况,同煤气和焦炭的情况一样,属于连带生产费用的事例,因此毋须单独分析。如果一切土地都隔年轮种谷物和蔬菜,如此轮作为一方所必需,也是为另一方所必需,则农民将由一年种谷物和另一年种蔬菜的收获取得两年开支的报酬,而二者的价格将自行调整,使谷物的需求和蔬菜的需求相等。

要找出有关价值的另外一些例外情形并不困难,而且讨论它们也是一种有益的训练;但是,在象本书这样的著作中,超过说明原理所必需的程度去作更为详细的叙述,既不合乎需要,也不可能。因此,现在我将开始论述一般交换理论中唯一尚未涉及的部分,即国际交换部分,更一般地说,也就是远地之间的交换部分。

第十七章　论国际贸易

第一节　生产费用不是国际价值的决定者

为了便于消费，商品似乎应当在尽可能接近销售市场的地方生产，但是，有时它却是从远方运来的，对于造成这种情况的原因，人们通常的看法都是相当肤浅的。有些物品如果不是处于温度、土壤、水或空气的特殊环境，是自然不可能生产出来的。但是，有许多物品虽然在本国可以毫无困难地尽量生产，却仍由远方输入。对于这种情况的一般解释是，输入比生产便宜；这种解释确实是有道理的。但是，这个解释本身仍需要加以解释。在同一地点生产的两种物品，如果一种比另一种便宜，则其原因是，前者可以用较少的劳动和资本——简言之，用较少的费用——生产。在不同地点生产的物品之间，情况是否也是这样呢？物品是否只是从生产所需的劳动（或生产费用的另一要素，时间）较少的地方输入？永久性价值与生产费用成比例的法则是否象适用于邻近地方所生产的各种商品那样，也适用于远方所生产的各种商品？

我们将看到，情况不是这样。售价最低的物品有时并不是在能以最少的劳动和节欲生产的地方生产的。英格兰可以从波兰输入谷物，而以毛织品偿付，虽然英格兰在谷物和毛织品的生产上都比波兰具有大得多的优势。英格兰也可以将棉织品输往葡萄牙以换

取葡萄酒，虽然葡萄牙能以少于英格兰的劳动和资本生产棉织品。

这样的事情在毗连的地方是不会发生的。如果泰晤士河北岸在鞋的生产上拥有比南岸有利的条件，那就没有一双鞋会在南岸生产；鞋铺老板们将携带资本迁往北岸，或者一开始就在北岸开业；因为，他们要在同一市场上同北岸的人竞争，不能靠牺牲消费者的利益来弥补自己的损失；这种损失得全部由他们的利润负担；因而，如果他们只要渡河经营就可以增加利润，他们就不会长期满足于较小的利润。但是，在远地之间，特别是在不同的国家之间，利润仍会不同；因为如果没有非常强烈的动机，人们通常不会迁居远地，或者将他们的资本转移到那里。如果资本向远地移动，象它由同一城市的甲区向乙区移动一样容易，而且这种移动毋须有多大的诱因；如果人们能够节省百分之几的费用就随时可以将他们的工厂迁到美国或中国；则利润在全世界都会相同（或相等）；而一切物品都会在同样的劳动和资本能够生产出数量最大、品质最优良的物品的地方生产。即使在现在，我们也可以看到，事情正在向这方面发展；资本愈益具有世界性；在各文明国家之间，风俗和制度的类似点比过去多得多，感情的隔膜比过去少得多，现在人口和资本只要受到比以前小得多的诱惑，就会从这些国家中的甲国向乙国移动。但是，在世界各地之间，工资和利润的差别仍然非常大。只需要有极小的诱因，资本甚或人口就会由沃里克郡移向约克郡；但是，资本和人口移向印度、殖民地或爱尔兰，却需要有大得多的诱因。资本向法国、德国或瑞士移动，则或许几乎同向殖民地移动一样容易；语言和政体的不同不会象气候和距离那样形成很大的障碍。如果不存在能获得极大的超额利润的诱因，资本就不

会向依然处于野蛮状态的国家或刚刚开始开化的国家（例如俄国或土耳其）移动。

因此，在一定程度上，在所有的远地之间，特别是在不同的国家之间（无论是否由同一个最高政府统治），劳动和资本的报酬可能存在极大的不均等，但这并不会使大量劳动和资本由一地向另一地移动从而消除这种不均等。属于一国的资本，大部分会长久地留在该国，即使在该国运用资本比不上在其他国家运用资本那么具有生产性。不过，一国即使处于这种情况之下，也很可能仍会继续同其他各国进行贸易。它甚至可以将某些物品输往能以少于它所花费的劳动和资本来生产这些物品的国家；这是因为，虽然这些国家在一切生产上较之这一国家都居优势，但是它们生产某些物品可能比生产其他物品更为有利，它们将由此发现，输入在生产上优越性最小的物品，从而能以较多的劳动和资本来生产优越性最大的物品，是它们的利益所在。

第二节　远地之间的商品交换并非取决于商品绝对生产费用的不同，而是取决于商品比较生产费用的不同

我曾在别的地方①，继李嘉图（在这个问题的说明上贡献最大的思想家）②之后，说过这样的话："决定交换的不是绝对生产费用

① 《略论政治经济学的某些有待解决的问题》，略论一。

② 有一个时候我曾经相信，李嘉图先生是目前政治经济学家所普遍承认的一种学说，即关于一国得自对外贸易的利益的性质和尺度的学说的唯一创始者。但是，由于托伦斯上校的早期著作之一《对经济学家的反驳》的再版，至少已证实托伦斯有权同

的不同，而是比较生产费用的不同。虽然英格兰的矿山和棉纺厂较之瑞典都更具生产性。但是英格兰用棉织品交换瑞典的生铁，仍可获得利益；因为如果英格兰生产棉织品的利益大于瑞典一半，而生产生铁的利益只大于瑞典四分之一，而且，如果英格兰可以按照瑞典自行生产时所必须支付的价格将棉织品卖给瑞典，那么，英格兰换取瑞典的生铁，将同生产棉织品一样获得大于瑞典二分之一的利益。在同外国人做生意时，我们常常能以小于外国人自己生产时所需花费的劳动和资本来获得他们的商品。这种交易对外国人仍然是有利的，因为他在交换中得到的商品，虽然我们生产时所花费的较少，但是他自己生产却需较多的费用。”

为了说明两国之间在什么情况下会交换商品，在什么情况下不会交换商品，詹姆斯·穆勒先生在《政治经济学原理》一书中曾经假设，波兰在毛织品和谷物的生产上都具有超过英格兰的有利条件。他首先假定，这两种商品的优势同样大；毛织品和谷物在波兰各需100天的劳动，在英格兰则各需150天的劳动。“由此产生的结果必然是，英格兰用150天劳动生产的毛织品如果运到波兰，将等于波兰用100天劳动生产的毛织品；因此，如果与谷物交换，只能换得用100天劳动生产的谷物。但是，前已假设，在波兰需要用100天劳动生产的谷物，在英格兰需要花费150天的劳动。因此，英格兰用150天劳动生产的毛织品，在波兰所能换得的谷物，只相当于它在国内用150天劳动所能生产的数量；而且它在输入时还要付运费。在这种情况下，两国是不会交换商品的。”[①]在这

李嘉图先生一起成为这个学说的创始者，而就他最早发表这一点而言，他还可以独占创始这个学说的功绩。

① 第3版，第120页。

一场合，这两种物品在英格兰和波兰的比较生产费用被假设为相等，虽然它们的绝对生产费用有差别；根据这个假设，我们认为，两个国家限定各自的产业只生产两种产品中的一种，而从国外输入另外一种，并不能由此而节省劳动。

如果两个国家的两种物品不仅绝对生产费用不同，而且比较生产费用也不同，情况就不是这样了。詹姆斯·穆勒先生继续说："如果在波兰用100天劳动生产的毛织品，在英格兰需用150天劳动来生产，在波兰用100天劳动生产的谷物，在英格兰要用不少于200天的劳动才能生产，那就会产生交换的充分诱因。英格兰用150天劳动生产的毛织品，虽然只能在波兰购得用100天劳动生产的谷物，但是，波兰用100天劳动生产的数量，却同英格兰用200天劳动生产的数量一样大。"因此，英格兰由波兰输入谷物，而以毛织品偿付，就可以用150天劳动来换得需花费它200天劳动来生产的物品；这种交易每次进行都可以节省50天的劳动；而且，不仅对英格兰是节省，绝对地说也是节省；因为，这不是在损害波兰的情况下获得的，波兰以它花费100天劳动所生产的谷物，换得了如果在国内生产也要花费100天劳动的毛织品。因而，按照这个假设，波兰无所损失；但是，它也没有从这种交易中得到利益，输入的毛织品如果在国内生产，也要花费同量的劳动。要使波兰能够从这种交易中获得一些利益，就必须对英格兰的所得作若干扣除；波兰以100天劳动所生产的谷物，在英格兰购得的毛织品，必须多于波兰以同量劳动所能生产的毛织品，因而必须多于英格兰以150天劳动所能生产的毛织品。这样，英格兰要换得需要它花费200天劳动来生产的谷物，就必须花费150天以上（虽然不到

200天)的劳动。因此，英格兰不再独占两国因相互交易而共同节省的劳动总量。

第三节　通商的直接利益在于增加世界上各种生产力的效率

从以上论述，我们可以看出国际交换的利益(易言之，对外贸易的利益）何在。将它可以使一些国家借此获得它们自己完全不能生产的商品这一点略去不计，它的好处在于能使世界上的各种生产力得到更为有效的利用。如果相互交易的两国试图在物质条件许可的范围内，为它们自己生产目前相互输入的物品，那么，两国的劳动和资本就不会具有现在这样大的生产性，两国也不会获得如果将劳动和资本用于生产(为本国，也为别国)劳动效率相对最高的物品而可能获得的那么多商品。因而，两国生产物的增加，便是从事贸易的利益所在。很可能存在如下的情况，即，两国之中有一国的各种生产能力可能全部不如另一国，它的劳动和资本如果全部移至他国，则可得到最有利的运用。为使荷兰适于居住而投入的劳动和资本如果移至美国或爱尔兰，就会产生大得多的收益。如果一切物品都在对生产具有最大的绝对的便利的地方生产，则整个世界的生产物将比现在更多，或者所花费的劳动比现在更少。但是，至少在现代，国民是不会大规模迁移的。因而，当一国的劳动和资本仍留在本国时，假如本国不拥有任何在生产上具有优势的物品，这些劳动和资本就应当最有利地用来为本国市场和外国市场生产其不利程度最小的物品。

第四节 通商的直接利益不在于输出品有销路或商人有利得

在进一步讨论以前，让我们将上述有关国际贸易利益的见解，同有关这一问题的曾经很流行而且现今仍相当流行的其他各种理论比较一下。

按照我们现在叙述的学说，对外贸易的唯一直接利益在于输入。一个国家或者可以通过对外贸易获得本国完全不能生产的某些物品，或者可以获得它必须用比生产供偿付用的输出品所花费者更多的劳动和资本才能生产的某些物品。因而，这一国家可由同一劳动和资本获得其所必需的商品的更充分的供给；或者以较少的劳动和资本换得同样的供给，而以剩余的劳动和资本生产其他物品。庸俗的理论无视这种利益，认为通商的利益在于输出；似乎一国对外贸易的利益不是由其所输入的物品构成，而是由其所输出的物品构成。人们在谈到同外国通商的益处和可取之处时总是说，它能扩大国内生产物的市场，增加本国货物的消费，为剩余产品找到销路。我们只要想到迄今就商业问题发表意见的作家和领袖人物总是属于销售阶级，就不难理解这种意见了。这实际上是重商主义理论的残余，按照这种理论，货币是唯一的财富，出售，或换句话说，以货物交换货币，(对国内没有矿山的国家来说)是致富的唯一方法，而输入货物，也就是说，失去货币，则是对利益的相应扣除。

只有货币是财富这种观点早已过时，但它却留下了许多残余；

甚至破除这种观点的亚当·斯密也持有不能不追溯到它的某些见解。亚当·斯密关于对外贸易的利益的学说是，对外贸易为一国的剩余生产物提供销路，使该国的一部分资本能自行补偿，并带来利润。这种说法所包含的观念同人们清楚地看到的与此有关的现象是不相容的。剩余生产物一词似乎含有这样的意思，即，一国生产其所输出的谷物或毛织品，是迫不得已的；因而，不由本国消费的那部分生产物，如果别国无需求，也不消费，则生产出来就毫无用处，或者如果不生产，则相应的那部分资本就会闲置不用，该国的总生产量就将相应减少。这两种推测都是完全错误的。一国生产超过本国需要的可输出物品，并不是出于什么内在的必然性，而是因为这是本国得到其他物品的最便宜的方法。如果这种剩余物品的输出受阻，该国就会停止生产这种物品，而由于不能提供等价物，它也不再输入任何物品；曾经用来生产输出品的劳动和资本，就会用来生产原先由国外输入的其所需要的物品；或者，如果其中有一些物品是本国不能生产的，就用来生产代用品。生产这些物品所需的费用，当然要大于先前生产用以从国外换取这些物品的输出品所需的费用。但是，这些物品的价值和价格将按比例提高；因而资本恰如用于为国外市场生产物品时一样，可以从收益中获得补偿，并获得普通的利润。唯一受到损失的（在带来暂时不便的转变实现以后）只是一向消费输入品的人们；他们将被迫停止使用这些物品，而消费他们不大愿意使用的某些代用品，或者为继续享用这些物品而支付高于过去的价格。

关于通商对一国有什么利益，通常的看法含有许多错误。当通商被说成是国民财富的源泉时，人们的注意力往往集中在商人

所获得的巨大财富上，而不是放在消费者所付的较低价格上。实际上，如果商人不享受独占特权，他们的收益是不会大于国内使用的资本所获得的利润的。如果有人说，现在用于对外贸易的资本在国内市场上派不上用场，我可以回答说，这是我在前面某一章中已经论述过的一般生产过剩的谬论；但是，在这一特殊情况下，事情是很明显的，毋须再诉诸任何一般理论了。我们不仅知道商人的资本会找到用途，而且知道它会找到什么用途。所产生的资本用途大抵等于其所失去的用途。输出停止，相等价值的输入也会停止，因而一国收入中过去在输入品上花费的部分，将很快在国内生产的同种物品或代用品上消耗掉。通商实际上是使生产物便宜的一种方法；因此在这种情况下，最终得到利益的人是消费者；当然，无论买主以其货币购得的物品是多还是少，商人最终也会获得利润。我们这样说并不否认商品价格降低会起提高利润的作用（前面已经提到了这种作用，后面还要加以充分讨论），也就是说，我们并不否认，如果降价的商品是劳动者所消费的商品，从而对决定利润率的劳动费用产生影响，则利润就会提高。

第五节 通商在经济上和道德上的间接利益，比直接利益更大

以上论述的是对外贸易带来的直接经济利益。但是除此以外，它还有间接的作用，应该看作是更高一级的利益。一是市场的每一次扩大都具有改进生产过程的趋向。为比国内市场大的市场进行生产的国家，可以采用更广泛的分工，可以更多地使用机械，

而且更有可能对生产过程有所发明和改进。凡是能使某种物品在同一地方更多地生产的事物，都有助于普遍增加世界上的各种生产力。① 还有一种考虑主要适用于产业发展的早期阶段。某一民族会因为其全部爱好或者已经得到充分满足，或者完全没有得到发展，而处于沉寂、怠惰、未开化的状态，他们因为没有足够的欲望，也就不能发挥自己的全部生产能力。开展对外贸易，可以使他们开始知道各种新的物品，或者使他们较易获得以前没有想到可以得到的各种物品，这种引诱，有时会在由于人民缺乏干劲和抱负而其资源尚未开发的国家引起一种产业革命；引诱过去满足于少数舒适品和少量工作的人们，为了满足他们新的爱好而更加勤奋地工作，甚至为了将来能够更加充分地满足这些爱好而积蓄金钱和积累资本。

但是，在重要性上超过通商的经济利益的，是通商在知识和道德上所起的作用。在现今人类进步程度很低的情况下，使人们接触与自己不同的人，接触自己不熟悉的思想方式和行为方式，其意义之大，简直是无法估计的。人们过去主要是通过战争，现在则主要是通过商业活动进行这种接触。来自比较先进的国家的商业冒险家，通常是最先使野蛮人开化的人，通商也是各文明国家之间绝大部分交往的目的。这种交往一直是、在现代尤其是进步的主要源泉。目前的教育水平还不足以使人们不出差错地养成优良的品质，因而不断用本民族的想法和习惯与处境不同的人们的经验和做法相比较，是不可或缺的。任何一个民族都需要向其他民族借鉴一些东西，不仅在特殊的技术或做法上是如此，而且在不如其

① 参阅本书第一编第九章第一节。

他民族的基本民族特性上也是这样。最后，通商首先使各民族认识到，应当以善意来看待彼此的财富和繁荣。过去的爱国者，除其中极有教养，能将天下视同自己的国家的人而外，都希望本国以外的一切国家衰弱、贫穷和管理不善；现在他们从其他国家的富裕和进步中发现了本国富裕和进步的直接源泉。通商还能加强和增加与战争天然对立的个人利益，从而迅速消除战争。可以毫不夸张地说，国际贸易的高度扩展和迅速增加，是世界和平的主要保证，是人类的思想、制度和品性不断进步的巨大而永久的保障。

第十八章　论国际价值

第一节　输入商品的价值取决于国际交换的条件

在同一地方生产的商品，或在资本可以在其间自由移动的一些毗连地方生产的商品(为了简单起见，我们可以说，在同一国家生产的商品)，其价值取决于它们的生产费用（撇开暂时的变动不谈)。但是，由远地、特别是由外国运来的商品，其价值并不取决于其产地的生产费用。那么，它们取决于什么呢？在任何地方，一件物品的价值都取决于在当地获得它所支付的费用，就输入品而言，也就是取决于用以偿付这种输入品的输出品的生产费用。

因为一切贸易实际上都是物物交换，货币只是各种物品相互交换的手段，所以为简单起见，我们拟先假定国际贸易在形式上(事实上它也总是如此)是一种物品换取另一种物品的实物交换。由前面所述，我们已经知道，无论是否使用货币，一切交换法则在本质上都是相同的；货币从来没有支配、而总是服从这些一般法则。

因而，如果英格兰由西班牙输入葡萄酒，而为每桶葡萄酒付出一包毛织品，则一桶葡萄酒在英格兰的交换价值，将不取决于这桶葡萄酒在西班牙生产可能花费多少，而取决于这包毛织品在英格

兰生产花费多少。虽然在西班牙生产这桶葡萄酒也许只花费10天的劳动，但如果在英格兰生产这包毛织品要花费20天劳动，那么将葡萄酒运到英格兰，就可以换得英格兰20天劳动的生产物，外加运费以及进口商的资本用于进口货物而不作他用所应得到的通常利润。

因而，在任何国家，外国商品的价值都取决于为交换这种商品而必须给予外国的本国生产物的数量。换句话说，外国商品的价值取决于国际交换条件。那么，这些条件又取决于什么呢？就上述假定而言，是什么使来自西班牙的一桶葡萄酒，恰好可以换到那一数量的英格兰毛织品呢？我们已经说过，不是它们的生产费用。如果毛织品和葡萄酒都是在西班牙制造的，它们就要按其在西班牙的生产费用相交换；如果它们都是在英格兰制造的，它们就要按其在英格兰的生产费用相交换；但是，现在所有的毛织品都是在英格兰制造的，而所有的葡萄酒都是在西班牙制造的，因此，正如我们前面已经说明的，生产费用法则不适用于它们。所以，象前面我们在遇到类似困难时所做的那样，我们必须求助于一种前提法则，即供给和需求法则；依循这个法则，我们的困难将再次得到解决。

我在前面已经提到的《略论》一文讨论过这个问题；引用当时所作的部分说明，是对我现今有关这个问题的见解的最好介绍。我必须提请大家注意：我们现在讨论的是政治经济学中最为复杂的问题；这个问题是无法加以简化的；而且，要理解一系列的推论，就必须比以前更加专心致志。不过，我们即将掌握的线索，其本身还是很简单和易于理解的，唯一的困难是在错综复杂的国际交换

中抓住这一线索。

第二节　国际交换的条件取决于国际需求方程式

“两国之间的贸易建立起来以后，在这两个国家，两种商品的交换就将按相同的交换比例进行——减去运输费用，目前不考虑这一项，较为方便。因此，为了便于讨论，假定将商品由一国运到另一国，无需花费劳动，也无需支付费用，则贸易往来一旦建立起来，两种商品的价值(以一种商品估价另一种商品)在这两个国家就会处于同一水平。”

“假设10码宽幅毛料所花费的劳动在英格兰和15码亚麻布所花费的劳动相同，在德国和20码亚麻布所花费的劳动相同。”同我的大多数前辈一样，我也认为，在这些复杂的研究中，用数字举例，以使概念具有明确性和稳定性，是适宜的。这些例子有时不得不全然是想象的，现在也是如此。我倒愿意举一些真实的例子；但是，最重要的是，这些数字应在后面由它们所构成的各种组合中易于计算和理解。

按照上述假设，英格兰从德国输入亚麻布是有利的，德国从英格兰输入毛料也是有利的。“如果两国各自生产这两种商品，则在英格兰10码毛料可以交换15码亚麻布，在德国10码毛料可以交换20码亚麻布。现在10码毛料在两国都与同一码数的亚麻布相交换，码数是多少呢？如果是15码，则英格兰将同过去完全一样，德国将获得全部利益。如果是20码，则德国将一仍其旧，英格兰

将获得全部利益。如果是15码 和20码之间的某一码数，则利益将由两国分享。例如，如果10码毛料可以交换18码亚麻布，则英格兰从每15码中可以得到3码的利益，法国从每20码中可以节省2码。问题在于，是什么决定了英格兰的毛料和德国的亚麻布相互交换的比率。”

“众所周知，在这个场合，和在任何其他场合一样，交换价值是不断变动的，因此，无论我们开头假定它是多少，都没有关系；我们很快就可以知道，是否存在着某一固定点，交换价值在它的周围摆动，并总是趋近于和停留在这一点上。现在，我们假定，由于亚当·斯密所说的市场‘讨价还价’的作用，10码毛料在两国同17码亚麻布相交换。”

“对某一商品的需求，即它能够找到买主的数量，如前所述，随同价格的变动而变动。现在，在德国，10码毛料的价格等于17码亚麻布，或相当于与17码亚麻布等值的那个货币量。在这一价格下，就会有某一码数的毛料为人们所需求，或按这个价格可以找到买主。也就是说，毛料如果多于这一数量，就不能按这一价格卖出去，如果少于这一数量，按这一价格出售就不能充分满足需求。我们假定这一数量是1000×10码。”

“现在将我们的注意力转到英格兰。在英格兰，17码亚麻布的价格等于10码毛料，或相当于与10码毛料等值的那个货币量。某一码数的亚麻布以这个价格出售，将恰好满足需求。我们假定这一数量是1000×17码。”

“因为17码亚麻布等于10码毛料，因而1000×17码亚麻布等于1000×10码毛料。按照现在的交换价值，英格兰所需要的亚麻

布，恰恰可以偿付德国在同样的交换条件下所需要的毛料。每一方的需求正好抵消对方的供给。需求和供给原理所要求的条件得到了满足，两种商品将不断按我们所假定的17码亚麻布对10码毛料的比率相互交换。"

"但是，我们还可以作不同的假设。假设按照假定的交换比率，英格兰所愿意消费的亚麻布数量不超过800×17码，则很明显，按照假定的比率，这个数量不足以抵偿我们前曾假设的德国依照假定的价值所需要的1000×10码毛料。按照这一价格，德国所能获得的毛料将不超过800×10码。德国为了获得其余的200×10码，就要提供17码以上的亚麻布来交换10码毛料(除此以外，它别无他法)；我们假定它提供18码。按照这一价格，英格兰也许愿意购买较多的亚麻布。按照这一价格，它或许会消费900×18码。另一方面，由于毛料的价格上涨，德国对毛料的需求或许会减少。如果现在它满足于900×10码(而不是1000×10码)，则这一数量恰好可以抵偿英格兰愿意按照已经改变的价格买下的900×18码亚麻布；每一方的需求又适足抵消相应的供给，而10码对18码将是两国毛料和亚麻布相交换的比率。"

"如果假定英格兰按10与17之比需要1200×17(而不是800×17)码亚麻布，则将出现相反的情况。在这种情况下，需求得不到充分满足的，是英格兰；由于需要较多的亚麻布，这次得由英格兰改变交换比率而使自己遭受损失；因而10码毛料的价值在两国将跌到17码亚麻布的价值以下。由于毛料跌价，也可以说，由于亚麻布涨价，德国对毛料的需求将增加，英格兰对亚麻布的需求将减少，直到交换比率自行调整到毛料和亚麻布恰好能够互相

抵偿为止；而一旦达到这一点，价值就不再变动。”

“因此，可以断定，当两国相互交换两种商品时，这两种商品的相对交换价值，将按照两国消费者的爱好和境况而自行调整，以使一国所需要的由邻国输入的物品数量，与后者所需要的由前者输入的物品数量，适足相互抵偿。由于消费者的爱好和境况不能简化为一项法则，所以两种商品的交换比例也不能简化为一项法则。我们知道，这种变动所不能超出的限界，是这两种商品在其中一个国家生产费用的比率和这两种商品在另一个国家生产费用的比率。10码毛料不能与20码以上的亚麻布相交换，也不能与15码以下的亚麻布相交换。但是它们可以按某一中间数量相交换。因此，两国可以分享贸易利益的比率是多种多样的。对于比较间接地决定各国所占比率的各种情况，也只能作很笼统的说明。”

“产生于交换的全部利益由一国获得，另一国毫无所获，这种极端的事例，并不是不可想象的。一定数量的某种商品，有可能是人们在无论什么价格下所需要的全部数量，这一数量的商品一经人们购得，不管它的交换价值怎样下跌，都不能招徕其他的消费者，或者导致已经得到供给的那些人更多地购买，这样的假设，也没有什么不合理的地方。我们假定毛料在德国的情况就是如此。德国在与英格兰通商以前，当获得10码毛料需要花费同获得20码亚麻布一样多的劳动时，它仍然消费了在任何情况下都需要的那么多毛料，因而，即使它能够以10码毛料对15码亚麻布的比率获得毛料，它也不会增加毛料的消费。假设这一定数量是1000×10码。然而，按照10对20的比率，英格兰所需要的亚麻布数量，将多于与这一数量的毛料等值的亚麻布。因而，英格兰会

以较高的价值来换取亚麻布，换句话说，它会以较低的比率提供毛料。但是，因为价值的降低并不能诱使德国购买更大数量的毛料，所以在英格兰对亚麻布的需求，由于亚麻布价值的提高而减少到1000×10码毛料所能换得的数量以前，亚麻布〔价值〕的上升或毛料〔价值〕的下跌将无限制地进行下去。要使需求减少，毛料的价值也许非得跌到10码毛料交换15码亚麻布的比率不可。这时，德国将获得全部利益，而英格兰的情况则和贸易开始以前恰好一样。然而，德国使亚麻布的价值略低于英格兰生产亚麻布的价值，以免受到英格兰生产者的排挤，这对德国也是有利的。因此，英格兰总会由于贸易的存在而得到一定的利益，虽然这种利益也许是微不足道的。”

我认为，以上所述包含了有关国际价值的基本原理。在上述抽象和假设的事例中，我对各种情况所作的假定比实际情况简单得多，这是必需的；第一，撇开了运输费用；第二，假定只有两国相互进行贸易；最后，假定它们交换的商品只有两种。但是，为了完整地说明这个原理，有必要将前面为了简化论证而暂时略去的各种情况补充进去。惯于进行科学研究的人们或许毋须正式的论证就会理解，这些情况的插入并不会改变有关这一问题的理论。不论多少国家之间的贸易，也不论多少商品之间的贸易，都必然要按照同两国、两种商品之间的贸易一样的基本原理进行。插入大量十分相似的因素，并不会改变这些因素的活动法则，正如增加天平的两个秤盘的重量，不能改变引力法则一样。这只是改变数字上的结果而已。然而，为了使论述更为完整，我们将象说明比较简单的情况时一样详细地说明各种复杂情况。

第三节 运输费用对国际价值的影响

首先，我们加进运输费用这一因素。这时发生的主要变化是，毛料和亚麻布在两国不再以恰好相同的比率相互交换。亚麻布必须运到英格兰，因而它在那里将因为必须加上运输费用而较为昂贵；毛料在德国也将由于必须加上运输费用而较为昂贵。用毛料计算，亚麻布在英格兰的价值将高于其在德国的价值，高出额相当于这两种物品的运输费用；用亚麻布计算，毛料的情况也是如此。假定每种物品的运输费用等于1码亚麻布；又假定，如果它们可以无所花费地运送，交换条件为10码毛料交换17码亚麻布。起初看来，似乎各国将支付本身的运输费用，即支付各国输入物品的运输费用；在德国，10码毛料将交换18码亚麻布，也就是，原来的17码，加上用以偿付毛料运输费用的1码；而在英格兰，10码毛料只能换取16码亚麻布（原为17码，为弥补亚麻布的运输费用而从中扣除1码）。然而，情况不一定是这样；只有当英格兰消费者愿意以10比16的价格购买的亚麻布，恰好可以偿付德国消费者愿意以10比18的价格购买的毛料时，情况才会是这样。二者的价值（不管它们是多少），必须建立这种平衡。因此，一如在利益的分配上不能制定绝对的法则，在运输费用的分配上也不能制定绝对的法则；而且不能说，利益是以某一比率分配的，运输费用也会以同样的比率分配。即使能免除运输费用，我们仍不能断言，获利益最多的是生产国还是输入国。这取决于国际需求的作用。

运输费用还有另一种作用。倘若无需支付运输费用，则各种商

品便会(假定贸易是自由的)经常地输入或输出。各国便会只生产那些同时为本国和其他国家所需要的物品。但是，由于有运输费用，有许多物品，特别是大件物品，一切国家或几乎一切国家都在国内生产。尽管各国可以输出在国内生产最有利的各种物品，而输出在国内生产最不利的各种物品，但还有许多物品居于两者之间，它们的比较生产费用在一国和其他各国之间的差别很小，以致通过输入一种物品、输出另一种物品而节省下来的那些生产费用，不足以抵偿运输费用。日常消费的许多商品就是如此；其中包括质量比较低劣的许多食品和制造品，而高级食品和制造品则是各国之间大规模交换的物品。

第四节　适用于两国之间和两种商品之间的价值法则，在许多国家之间、许多商品之间也适用

到目前为止，我们一直假定交换的商品只有两种，现在，我们假定交换的商品有很多种。不过，假定在英格兰和德国，比较生产费用差别最大的还是毛料和亚麻布；因而，如果两国之间的贸易限于两种商品，则英格兰和德国进行毛料和亚麻布方面的贸易，获利最大。我们现在仍将运输费用略去，因为前已指明，它对问题的实质不发生影响，而只是使问题的说明受到不必要的干扰。另外，我们假定，英格兰对亚麻布的需求比德国对毛料的需求大得多，或者由于价格低廉而很容易扩大，因而，如果德国所愿向英格兰购买的商品只有毛料一种，那么，英格兰的需求会把交换条件提高到

10码毛料只能交换16码亚麻布，其结果，英格兰所能得到的利益仅为15和16之间的差额，德国所能得到的利益则为16和20之间的差额。但是，现在我们假定，英格兰还有一种商品，例如生铁，为德国所需要，在英格兰与10码毛料具有同等价值的生铁数量(比方说一英担*)，如果在德国生产，将花费同生产18码亚麻布一样多的劳动，因而英格兰如按17码亚麻布的价格出售生铁，就会把德国的生铁生产者挤出市场。在这种情况下，亚麻布对10码毛料的比率不致提高到16码，而将在17码(假定如此)上止住；这是因为，虽然按照这一交换比率，德国不会购买足以抵偿英格兰所需要的亚麻布的那么多毛料，但是余下的部分，可以由德国买下生铁来偿付，而对英格兰来说，它提供以同样的费用生产的一英担生铁或10码毛料，是一样的。如果我们现在又在英格兰方面加上煤炭或棉花，而在德国方面加上葡萄酒、谷物或木材，也不会对原理产生什么影响。每一国的输出必然恰好抵偿输入；这里所说的输出和输入是指总输出和总输入，不是指个别商品的输出和输入。英格兰50天劳动的生产物，无论是毛料、煤炭、生铁，还是其他输出品，将按照国际的需求，与德国40天、50天或60天劳动的生产物如亚麻布、葡萄酒、谷物或木材相交换。两国之间存在着某种比率，按照这种比率，甲国对乙国生产物的需求同乙国对甲国生产物的需求完全一致；因此，英格兰供给德国的各种物品，将由德国供给英格兰的各种物品完全抵偿。因而，这种比率当为英格兰的劳动生产物和德国的劳动生产物可以相互交换的比率。

所以，如果有人问，什么样的国家可以从贸易中获得最大的利

* 重量单位，在英国等于112磅。——译者

益，我们就可以回答说，获利最大的是这样的国家，其生产物在其他各国具有最大的需求，而这种需求又最容易随同价格的降低而增加。只要某一国家的生产物具有这种性质，该国就能以较少的费用获得一切外国商品。外国对它的输出品的需求强度愈大，它获得输入品的代价就愈低。该国本身对输入品的需求程度和强度愈小，它获得输入品的代价就愈低。市场总是对需求最小者价格最低廉。一个国家如果只想得到少数外国生产物，对这些生产物的需要量也有限，而本国的各种商品在外国却有很大的需求，则这个国家以极小的费用即可获得为数有限的输入品，也就是说，以极小量劳动和资本的生产物即可与这些输入品相交换。

我们在上文中已将两种以上的商品引入假设，最后，让我们也把两个以上的国家引入假设。在英格兰对德国亚麻布的需求将交换比率提高到 10 码毛料交换 16 码亚麻布以后，假设英格兰与另一个同样输出亚麻布的国家开始通商。让我们假设，如果英格兰只同这第三国通商，则国际需求的作用，将使它能以 10 码毛料或其等价物，从这一国家换得 17 码亚麻布。很明显，它不会再以 10 对 16 的比例由德国购买亚麻布；德国迫于这种低价的压力，将不得不同意象第三国那样也提供 17 码。在这个场合，第三国的生产和需求情况被假定为，同德国的情况相比对英格兰更为有利；但是，这种假定并不是必需的；我们也可以假定，如果同德国的贸易不存在，英格兰将被迫向第三国提供同向德国提供的条件一样有利的条件，即 10 码毛料交换 16 码、甚至 16 码以下的亚麻布。即使如此，同第三国通商，对英格兰的利益仍有很大影响。现在英格兰输出品的市场已增加一倍，而英格兰对亚麻布的需求却同过

去一样。这种情况必然使英格兰获得较为有利的交换条件。这两个国家对英格兰生产物的总需求，比其中任何一国的单独需求大得多，因而为了获得英格兰生产物，它们不得不以较低的价值提供本国的输出品，以增加国外对这种输出品的需求。

有一点应当引起注意，即，纵使需要英格兰产品的第三国没有英格兰所愿购买的任何物品可以出售，上述那种由于英格兰输出品市场的扩大而产生的有利于英格兰的作用也依然存在。假设第三国虽然需要英格兰的毛料或生铁，但却不生产英格兰所需要的亚麻布或任何其他物品。不过，它也生产某些可输出的物品，否则它将无法偿付输入品；它的输出品虽然不合英格兰消费者的口味，但是可以在别处找到市场，由于我们的假设限于三个国家，所以我们必须假定它在德国找到了这种市场，并用由德国顾客付款的汇单偿付由英格兰输入的物品。因此，现在德国除必须为本国的输入品付款外，还因为第三国而对英格兰负有债务，而付款和还债二者所需的资金都必须取自本国的可输出产品。因而，德国必须以对英格兰十分有利的条件向英格兰提供这种产品，以创造足以抵消这两种债务的需求。这时所发生的一切恰如第三国先以本国生产的货物购买德国的生产物，然后向英格兰提供这种生产物，以换取英格兰的生产物。对英格兰货物的需求业已增加，这种增加的需求必须以德国货物来抵偿；而这只有通过增加英格兰对德国货物的需求，即降低这些货物的价值，才能做到。这样，任何其他国家对某一国输出品需求的增加，都会使该国能够廉价获得输入品，即使这种输入品来自别的地方。反之，如果该国对任何其他国家商品的需求有所增加，而其他情况不变，则它就不得不对一

切外国商品支付较高的价格。

以上我们说明的法则，可以恰当地称为“国际需求方程式”。对此可以作如下的简述。一国的生产物总是按照该国的全部输出品适足抵偿该国的全部输入品所必需的价值，与其他国家的生产物相交换。这一国际价值法则只是更为一般的价值法则、即我们称之为供给和需求方程式的延伸。① 我们已经知道，商品的价值经常自行调整，以使需求恰好与其供给相等。但是，一切贸易，无论是国家之间的，还是个人之间的，都是商品交换，在这种交换中，国家或个人各自所须出售的物品，也构成了他们的购买手段；一方所带来的供给，构成了他对另一方所带来的物品的需求。因此，供给和需求只是相互需求的另一表达方式；而所谓价值将自行调整，以使需求与供给相等，实际上是说，价值将自行调整，以使一方的需求与另一方的需求相等。

第五节　生产上的改进对国际价值的影响

通过研究繁多的细节来探寻这一国际价值法则的各种结果，不是这里为这个目的提供的篇幅所能做到的，但是，我要谈一谈这个法则的一种应用，因为这种应用本身是重要的，与我们将在下一章讨论的问题有关，特别是因为它有助于我们更完整而清楚地理解这个法则。

我们已经知道，一国购买外国商品所付的价值，与这种商品在出产国的生产费用并不一致。现在假定，其生产费用有了变动；例

① 参阅本书第三编第二章第四节。

如，制造过程有所改进。这种改进的利益其他国家也可以充分享受吗？商品在国内的生产费用降低了，在向外国人出售时它的价格是否也相应降低呢？这一问题，以及为解决这一问题而必须讨论的一些问题，都很适合于检验这个理论的价值。

我们首先假定，生产的改进创立了一个新的输出部门，从而使外国人到该国购买原先在国内生产的商品。按照这一假设，外国对该国的需求增加了；这必然会改变国际价值，使之有利于该国而不利于外国，因此，虽然外国分享新产品的利益，但这种利益必须用如下办法来换取，即以高于过去的比率来抵偿该国的其他一切生产物。比率高出多少，将取决于在这些新的条件下重新确立国际需求方程式所必需的程度。很明显，这种结果是国际价值法则造成的，因此我不拟占用篇幅来加以说明，而打算提出更常见的一种情况来探讨，这种情况就是，生产的改进并不创造新的输出品，而是降低该国原输出品的生产费用。

在讨论这种复杂的情况时运用明确的数字较为便利，因此，我们将回到原先的例子上来。10码毛料如果在德国生产，将需花费与生产20码亚麻布等量的劳动和资本；但是，由于国际需求的作用，德国可以用17码亚麻布从英格兰换得10码毛料。现在假定，因为德国改进了某种机械（但这种改进不能传到英格兰），过去用来生产20码亚麻布的劳动和资本现在可以生产出30码亚麻布。在德国市场上，亚麻布的价值同德国生产的其他商品相比下跌了三分之一。是不是它同英格兰的毛料相比也将下跌三分之一，从而使英格兰得以同德国一样享受这种改进的全部利益？或者（我们毋宁应当说），既然英格兰获得亚麻布所需的费用不是取决于德国

生产亚麻布所需的费用，因此，英格兰过去就没有得到以10码毛料可以交换德国20码亚麻布的全部利益，而只换得17码；那么，为什么仅仅因为理论上的界限前移10度，英格兰现在就可以获得更多的物品呢？

很明显，在开头时，这种改进将使德国亚麻布的价值相对于德国市场上的其他一切商品的价值而降低，其中甚至包括那种输入的商品、即毛料。如果10码毛料原先交换17码亚麻布，则现在可以交换此数的一倍半，即25.5码亚麻布。但这种情形是否会继续下去，则将取决于亚麻布价格的这种降低对国际需求的影响。英格兰对亚麻布的需求大概不会不增加。但是增加的程度既可能与价格下降的程度成比例，也可能大于或小于价格下降的程度。

如果需求的增加与价格下降的程度成比例，则英格兰购买的亚麻布原先是17码的若干倍，现在是25.5码的同样倍数。英格兰为购买亚麻布而付出的毛料，或毛料的等价物，简言之，它为购买亚麻布而付出的国民总收入，将和过去一样多。德国方面按照这一交换比率所需要的毛料数量很可能同过去一样，因为它在毛料上的花费实际上同过去一样；在德国市场上，现在25.5码亚麻布的价值和过去17码亚麻布的价值相等，因此，在这种情况下，10码毛料交换25.5码亚麻布，就是在新的条件下恢复国际需求方程式的交换比率；因此，英格兰将以比过去低三分之一的价格获得亚麻布，同德国所得到的利益一样多。

然而，亚麻布价格的这种大幅度下降，可能会使英格兰对亚麻布需求的增加大于亚麻布价格下降的程度；因而，如果英格兰以前需要1000×17码，则现在可能需要$1000\times25\frac{1}{2}$以上才能满足需

求。如果是这样，国际需求方程式就不会按上述交换比率来确立；为了抵偿亚麻布，英格兰必须以更为有利的条件提供毛料，比方说，以10码毛料交换21码亚麻布；因此，英格兰不会得到改进生产亚麻布的方法带来的全部利益。而德国则除得到这种利益外，还可以减少对毛料的偿付。但另一方面，英格兰也可能不想按亚麻布价格降低的程度来增加对亚麻布的消费；它也许不想要$1000\times25\frac{1}{2}$码那么多的亚麻布；在这种情况下，德国就必须提供$25\frac{1}{2}$码以上的亚麻布交换10码毛料，以此来增加需求；亚麻布在英格兰要比在德国更为严重地跌价；而德国则将以更为不利的条件和高于过去的交换价值来换取毛料。

作了如上说明之后，就无须详细讨论把更多的国家和更多的商品引入假设，会如何改变上述结果了。但是，另有一种情况也会改变这些结果。按照上述假设，德国的消费者由于亚麻布跌价而有一部分收入可以自由使用，他们固然可以用这部分收入增加亚麻布的消费，但也可以用来购买其他物品，其中包括毛料或其他输入品。这是国际需求中的一个新因素，会或多或少地改变交换的条件。

价格下降对需求的影响可能有以下三种，即：需求增加超过价格下降的幅度；需求增加的幅度同价格下降的幅度相等；需求增加的幅度小于价格下降的幅度。在这三种之中，哪一种可能性较大呢？这取决于特定商品的性质和买主的爱好。如果这种商品是普遍需要的，而价格的下跌又使它成为远比过去广大的收入阶级所能购买的商品，则需求增加的比率就往往大于价格的下跌，一般说来也就会有较多的货币用来购买这种商品。当咖啡的价格由于税

负减轻而降低时，情况就是如此。糖、葡萄酒和大批别的商品，它们虽然不是必需品，但是消费的数量很大，许多消费者在它们价格低廉时尽情享用，而在价格高昂时则实行节约，这类商品的情况或许也是如此。但是，更常见的情况是：某种商品价格下跌，花费在这种商品上的货币却比过去少；消费的数量增加了，但商品价值却没有增加。由于物品跌价而节省了货币的消费者，很可能将其所节省的部分用来增加其他物品的消费；因此，除非这种物品的跌价能够吸引大批新的买主（他们过去或者不消费这种物品，或者只是小量、偶然地购买），否则，花费在这种物品上的货币总额将会减少。因此，一般地说，我们列举的三种情况中的第三种是最可能发生的，也就是说，输出品生产方法的改进很可能同有利于生产国一样有利于（如果不是更有利于）外国。

第六节* 上述理论并不完整

本书第一版和第二版所载有关国际价值的理论，有如上述。但是，富有才智的批评（主要是我的朋友威廉·桑顿先生的批评）及后来进行的深入研究表明，上述学说虽然是正确的，但还不是有关这一论题的完整理论。

如前所述，两国之间（如果假定通商的国家在两国以上，则为世界各国之间）的输出品和输入品，必然在总额上相互抵偿，因而它们相互交换的价值，必须与国际需求方程式取得一致。然而，这种表述还没有充分揭示有关这一现象的法则，这一点，只要考虑到

* 本节至第八节，都是1852年第三版增加的。——译者

如下情况就可以明白，即：有时有几种不同的国际价值比率可以同样满足这个法则所要求的条件。

我们曾假定：英格兰能用生产15码亚麻布的劳动生产出10码毛料，而德国必须用生产20码亚麻布的劳动才能生产出10码毛料；自从这两个国家之间的贸易开始以后，英格兰专门生产毛料，德国专门生产亚麻布；如果10码毛料可以交换17码亚麻布，则英格兰和德国恰好能够各自满足对方的需求；例如，按照这个价格，如果英格兰需要17000码亚麻布，德国将恰好需要10000码毛料，这些毛料大抵是按照这个价格英格兰为获得17000码亚麻布所需付出的。在这些假设下，10码毛料交换17码亚麻布，似乎就是实际上的国际价值。

但是，另外一种比率，例如10码毛料交换18码亚麻布，也完全有可能满足国际需求方程式的条件。假使按照这个比率，英格兰所需要的亚麻布比交换比率为10对17时要多，但增加的幅度不等于亚麻布跌价的幅度；即，它不需要现在用10000码毛料可以买到的18000码亚麻布，而满足于17500码，对此它只须偿付9722码毛料(按照10对18的新比率)。德国因为必须以高于10对17的比率来购买毛料，也许会将毛料的消费量减少到10000码以下，有可能减少到上述9722码那样的数量。在这些条件下，国际需求方程式仍可成立。因此，10对17的比率，和10对18的比率，都同样能满足需求方程式的条件；其他许多比率也同样能满足需求方程式的条件。可以想象，任何可以假定的比率都会同样满足这种条件。因此，国际价值自行调整的比率中仍有一部分是不能确定的，这表明，我们尚无法考虑到影响国际价值比率的全部

因素。

第七节　国际价值不仅取决于需求量，而且也取决于各国可以为供应外国市场而加以利用的生产手段

我们将看到，为了弥补这一缺陷，不仅要象我们已经做的那样考虑到各国对各种输入商品的需求量，而且还必须考虑到产业方向的改变能使各国腾出多少生产手段用来满足这种需求。

为了说明这一点，有必要选用比前此使用的那些数字更为便利的数字。假定在通商以前，在英格兰 100 码毛料可换得 100 码亚麻布，在德国 100 码毛料可换得 200 码亚麻布。通商以后，按照某种交换价值，英格兰向德国供给毛料，德国向英格兰供给亚麻布；这种交换价值，部分取决于前面已讨论过的那一因素，即价格的降低分别使这两个国家的需求有多大程度的增加，部分取决于尚未计及的其他一些因素。为了把这种未知因素与已知因素分离开来，必须对已知因素作某种明确的、不变的假设。因此，我们假定，价格下降对于需求的影响，系依循两国和两种商品所共有的某种简单的法则。我们假定，最简单和最便利的法则是，在两国，价格的下降都使消费精确地按比例增加；换句话说，花费在这种商品上的价值，即为获得这种商品而支付的费用，无论这笔费用所能提供的商品数量较大还是较小，都总是相同的。

现在我们假定，在通商以前，英格兰需要 100 万码亚麻布，以英格兰的生产费用计算，其价值等于 100 万码毛料。英格兰如果

将过去用来生产亚麻布的全部劳动和资本转用来生产毛料，就可以生产出供输出用的毛料 100 万码。又假定这 100 万码正是德国通常消费的数量。英格兰可以按照德国的价格在德国将这些毛料全部卖掉，固然，在将德国的生产者逐出市场以前，它不得不同意以略低的价格将这些毛料卖给德国，但是，德国的生产者一旦被逐出，它就能够以 100 万码毛料交换 200 万码亚麻布；因为这 200 万码亚麻布是德国的织造业者将其用以生产毛料的全部劳动和资本转用来生产亚麻布所能制造的数量。这样，英格兰将得到贸易的全部利益，而德国则一无所获。这同国际需求方程式毫不矛盾；因为英格兰（按照前段的假设）现在需要 200 万码亚麻布（仅用同过去购得 100 万码亚麻布一样的费用即可购得这么多的亚麻布），当毛料的价格在德国没有变动时，德国恰好象过去一样需要 100 万码毛料，而它把从毛料生产中解放出来的劳动和资本用来生产英格兰所需要的 200 万码亚麻布，也能够获得 100 万码毛料。

上面我们假定，英格兰用先前制造亚麻布的全部劳动和资本转用来制造毛料，多生产的毛料恰好足以满足德国现有的全部需求。这里我们假定，这批毛料除满足德国需求外还有剩余。假定英格兰能用解放出来的资本制造供输出用的毛料 100 万码，但德国目前只需要 80 万码毛料，就德国的生产费用而言，仅仅等于 160 万码亚麻布。因而，英格兰在德国不能按照德国的价格将 100 万码毛料全部卖掉。可是，无论贵贱（按照我们的假设），英格兰都想获得能够同 100 万码毛料相交换的那么多亚麻布；而这些亚麻布只能从德国买到，或者用花费较大的生产方法在国内生产，因此，这 100 万码毛料的持有人将因相互竞争而被迫以能诱使德国

全部买进的条件(只要价格不低于英格兰的生产费用)向德国提供毛料。这些条件的内容,可以由我们所作的假设精确地加以规定。德国消费的80万码毛料，其费用在德国与160万码亚麻布相等，而无论德国以这笔费用能够获得多少毛料，它愿意花在毛料上的费用总是这些,永远不变。因此,英格兰为了诱使德国购买100万码毛料，不得不同意用100万码毛料与160万码亚麻布相交换。这样,国际价值当为100万码毛料对160万码亚麻布,介于这两种物品在英格兰的生产费用比率和在德国的生产费用比率之间;这两国将分享贸易的利益，英格兰总计多得60万码亚麻布，德国则多得20万码毛料。

现在我们进一步将前面的假设加以引申，假定德国先前消费的毛料不仅少于英格兰因为停止在国内生产亚麻布而得以提供的100万码,而且同英格兰在生产上具有的优势也不完全成比例，即德国只需要50万码。在这种情况下，德国完全停止生产毛料，可以增产100万码(但也只是100万码)亚麻布。因为这100万码的生产费用与过去50万码的生产费用相等,所以无论毛料的价格如何低廉，这都是德国在毛料上所能花费的一切。英格兰将因其本身的竞争而不得不付出整整100万码毛料来换取这100万码亚麻布，正象它在前述情况下不得不付出100万码毛料来换取160万码亚麻布一样。但是，英格兰能以同样的费用自行生产100万码亚麻布。因此,在这种情况下,英格兰不能从国际贸易中得到任何利益。德国获得全部利益;现在可以用它过去购买50万码毛料的费用获得100万码毛料。简言之，德国在第三种情况下所处的地位,与英格兰在第一种情况下所处的地位恰好一样;只要把数字颠

倒过来，这一点就可以得到证明。

按照上述三种情况的一般结果，可以提出如下定理，即，在我们所作的需求恰好与价格下降幅度成比例的假设下，国际价值法则有如下述。

英格兰以过去专用于亚麻布生产的资本所能制造的全部毛料，可以与德国过去专用于毛料生产的资本所能制造的全部亚麻布相交换。

或者，更一般地说，

两国都因为输入对方的产品而拥有闲置的劳动和资本，各自用这种闲置的劳动和资本所能生产的出口产品，正好可以互相交换。

这个法则及由此产生的关于利益分配的三种不同的可能性，可以方便地运用下述代数符号予以一般化。

假设英格兰用停止生产亚麻布节省的劳动和资本所能制造的毛料数量为 n。

假设德国过去（按照德国的生产费用）所需要的毛料数量为 m。

则 n 量的毛料总是恰好可以交换 $2m$ 量的亚麻布。

因此，如果 $n=m$，则全部利益将归于英格兰。

如果 $n=2m$，则全部利益将归于德国。

如果 n 大于 m，而小于 $2m$，则两国分享这种利益；英格兰以前只获得 n 量的亚麻布，现在可以获得 $2m$ 量的亚麻布；德国以前只获得 m 量的毛料，现在可以获得 n 量的毛料。

几乎用不着说，我们在这里举出 z 这个数字，只是因为要用它

来表示，以毛料计算，德国在亚麻布的生产上对英国具有优势，而(这是一回事)以亚麻布计算，英格兰在毛料的生产上对德国具有优势。如果我们假定，在通商以前，在德国，100码毛料可以交换1000码(不是200码)亚麻布，则n(在通商以后)便可以交换$10m$(不是$2m$)。如果我们假定100码毛料只能交换150码(不是1000码或200码)亚麻布，则n就只能交换$\frac{3}{2}m$。如果(总之)毛料在德国的成本价值(以亚麻布计算)，按照p对g的比率超过其在英格兰的成本价值(也以亚麻布计算)，则在通商以后，n便可以交换$\frac{p}{g}m$。①

---

① 也许有人会问，为什么我们假定n的两个极限为m和$2m\left(或\frac{p}{g}m\right)$？为什么$n$不能小于$m$或大于$2m$？如果这样，其结果如何？

现在我们将对此进行考察。作了这种考察，就可以看到，n实际上总是在这两个界限之内。

例如，假定n小于m，或者回到我们以前所用的数字，假定英格兰所能制造的毛料不能满足德国通商前的全部需求，这个需求(假定)为120万码。则乍一看似乎英格兰会在100万码的限度内向德国供给毛料，其余20万码德国将通过国内生产自行供给；而前一部分供给将规定全部毛料的价格；因此，英格兰将能够永远按照德国的生产费用(即100万码毛料对200万码亚麻布)把100万码毛料卖给德国，从而获得通商的全部利益，德国的情况则一点也不比过去好。

然而，我们很快就会明白，实际结果并非如此。德国对另外那20万码毛料的需求，向英格兰提供了它可以利用的增进对外贸易利益的途径；虽然英格兰已不能再从亚麻布的生产中抽出劳动和资本来生产这额外的20万码毛料，但德国肯定还有另外一些商品对英格兰具有相对优势(尽管这种优势或许不象亚麻布那样大)；现在英格兰将输入这些商品，不再自己生产，而从前用于生产这些商品的劳动和资本将转用于生产毛料，直到需要量得到补足。如果这种转变正好能补足20万码，则现在这增大的n将等于m；英格兰的120万码毛料将全部按其在德国的价值出售，并且仍将得到通商的全部利益。但是，如果这种转变所补给的毛料在20万码以上，则英格兰将有120万码以上的毛料可供出售；n将大于m，因而英格兰必须放弃相当大的利益来诱使德国购买这剩余的部分。这样，乍一看似乎超出了那两个界限，实际上却会转变为与其中任何一个界限相一致，或者介于两个界限之间。可以想象的任何其他情况也是如此。

第八节 实际结果几乎不受上述后一因素的影响

我们已经得到了似乎是最简单和最一般的国际价值法则。但是，我们在研究这一法则时，从一开始便极为任意地假定了需求和价格下降之间的关系。我们曾经假定，这种关系是固定的，虽然实质上它是可变的。我们曾经假定，每次价格下降，都会完全按比例地扩大需求；换句话说，用于某种商品的价值，不论这种商品的贵贱如何，总是恒定不变的；因而我们所研究的法则只是在这种假设或实际上与此相同的假设下才成立。因此，现在我们将这个问题的两个可变的因素(对于它们各自的变动，我们曾分别加以考察)结合起来考察。我们假定，需求与价格下降之间的关系发生变化，致使按照前述定理制定的交换规则不能满足国际需求方程式的条件。例如，假定英格兰对亚麻布的需求恰好与价格的下降成比例，但是，德国对毛料的需求与价格的下降却不成比例。再回到前述三种情况中的第二种，即英格兰由于停止生产亚麻布，可以生产供输出用的 100 万码毛料，而德国由于停止生产毛料，可以增产 160 万码亚麻布。如果这些毛料和亚麻布恰好可以相互交换，则英格兰的需求在我们现在的假设下恰好可以得到满足，因为它需要 100 万码毛料所能换取的所有这些亚麻布；然而，德国虽然在其费用与 160 万码亚麻布相等时需要 80 万码毛料，但在用同样的费用能够获得 100 万码毛料时，也许不需要整整 100 万码，也许需要 100 万码以上。第一，假定德国不需要这么多毛料，而只需要现在能用 150 万码亚麻布换取的数量。英格兰仍将提供 100 万码毛料

来换取这150万码亚麻布，但这仍不能诱使德国购买100万码毛料；因而，如果不论亚麻布的价格如何，英格兰继续在这种物品上付出与以前同样多的费用总额，那么，它为了诱使德国购买100万码毛料，就不得不同意德国用任何数量(但不少于100万码)的亚麻布都可以换得这100万码毛料。假定这一数量为140万码。现在英格兰从贸易中得到的利益已不是60万码亚麻布，而只是40万码亚麻布；而德国除多得20万码毛料外，购得毛料的费用也仅为过去自行供给毛料时所花费的劳动和资本的八分之七，节省下来的八分之一当可用来增加国内对亚麻布或其他商品的消费。

反之，假定德国在交换比率为100万码毛料交换160万码亚麻布时需要100万码以上的毛料。而英格兰如果不缩减先前留给国内的数量，就只有100万码毛料可以提供，因此，德国为了获得较多的毛料，就不得不将160对100之比提高到某一比率(比方说170对100)，借以或者将国内对毛料的需求降低到100万码的限度，或者诱使英格兰放弃先前国内消费的一些毛料。

接下来我们假定，需求与价格下降的比例关系，不是在一国成立而在另一国不成立，而是在两国都不成立，而且不成比例的程度两国都一样；例如两国中任何一国的需求增加幅度和价格下降幅度都不相等。按照这一假定，在交换比率为100万码毛料交换160万码亚麻布时，英格兰不想要160万码亚麻布，德国也不想要100万码毛料；如果两国需求不足的程度恰好相同，即，如果英格兰所需要的亚麻布数量仅为160万码的十分之九（即144万码），德国所需要的毛料数量仅为100万码的十分之九(即90万码)，则交易将继续以同一比率进行。又如英格兰所需要的亚麻布数量比160

万码多十分之一，德国所需要的毛料数量也比 100 万码多十分之一，则其结果也是如此。这种一致(有一点要注意，即，它的前提是，需求按与价格下降相应的程度扩大，而不是按与价格下降相同的程度扩大①)除纯属偶然的情况外，显然不可能存在；因而，在其他任何情况下，国际需求方程式都要求对国际价值作出不同的调整。

于是，我们所能确立的唯一的一般法则，有如下述。一国生产物与外国生产物交换时的价值取决于以下两点：第一，取决于相对于该国对外国商品的需求而言，外国对该国商品需求的数量和可延性；第二，取决于该国可以从国内消费用的本国商品的生产中抽出多少资本。外国对该国商品的需求较之该国对外国商品的需求愈大，以及该国为生产出口产品所能抽出的资本较之外国为生产该国需要的产品所能抽出的资本愈少，则交易条件就对该国愈有利，也就是说，该国用一定数量的本国商品，就可以换得较多的外国商品。

但是，这两种发生影响的因素实际上可以归结为一种；因为一国从本国自用的商品的生产中抽出的资本，是与该国对外国商品的需求成比例的；用于购买外国商品的部分在一国总收入中占多大比例，该国在其生产物缺乏国内市场的情况下撤出的资本在该国资本中就占多大比例。因此，我们为谋求科学上的正确性而引进国际价值理论的这个新的因素，对实际结果似乎没有实质性的

① 需求由 80 万增加到 90 万，和由 100 万增加到 144 万，不但二者本身不相等，而且也不是按与价格下降程度相同的比率增加的。德国对毛料的需求增加八分之一，而价格下降了四分之一。英格兰对亚麻布的需求增加 44%，而价格下降了 60%。

影响。看来以最有利的条件进行对外贸易的国家，是这样一些国家，这些国家对外国商品的需求最小，而外国对这些国家商品的需求最大。由此可以作出各种推论，其中之一是，在其他条件相同时，最富的国家从一定量的对外贸易中获得的利益最少；因为，最富的国家一般说来对商品的需求较大，所以对外国商品的需求可能也较大，从而使交换条件变得不利于它们。毫无疑问，它们从对外贸易中得到的利益总额，一般大于比较贫穷的国家，因为它们所进行的这种贸易规模较大，而且由于〔它们的商品〕消费量较大而可以获得价格低廉的利益；但是，就所消费的每一种商品来说，它们所得到的利益却较小。

第九节　一国输入品的费用，取决于哪些因素

我们现在来看国际价值理论的另一基本组成部分。所谓一国可以通过对外贸易较为便宜地获得商品，有两种意义，即价值方面的意义和费用方面的意义。就第一种意义而言，一国由于这些商品的价值相对于其他各种商品下降了，因而能以比较低廉的价格获得这些商品；同样数量的这些商品可以换到的该国其他生产物的数量比过去少了。让我们回到原先列举的数字上来。在英格兰，通商以后，所有消费亚麻布的人们以过去只能换得 15 码亚麻布的一定量其他物品可以换得 17 码或更多的亚麻布。价格下降的程度，在这一意义上，取决于已在前几节中详细说明的国际需求法则。但是，在另一意义、即费用的意义上，只有当一国能够用同样的劳动和资本获得较多数量的某种商品时，才可以说该国较为

便宜地获得了这种商品。在这一意义上，价格的下降在很大程度上取决于与前者性质不同的另一因素：一国所获得的输入品的价格低廉程度，同国内产业的一般生产效率成比例，也同该国劳动的一般效率成比率。一国的劳动，从总体上说，可以具有比另一国的劳动高得多的效率；虽然全部或大部分商品两国都能生产，但是其中一国能以少于另一国的绝对费用生产它们；如前所述，这并不一定会妨碍这两国交换商品。享有较大优势的国家由别国输入的物品，自然是该国最不易生产的物品。但是，它输入这些物品所获得的利益，同它在为换取它们而输出的物品上所获得的利益是一样的。因此，能以最小费用获得本国生产物的国家，也能以最小费用获得输入品。

如果我们假定有两个相互竞争的国家，这一点将更为明显。英格兰将毛料运到德国，用10码毛料交换17码亚麻布，或交换在德国与17码亚麻布等值的其他物品。另一国家，例如法国，也照此行事。一国（英格兰）既然以10码毛料来交换一定量的德国商品，另一国（法国）就必须如此。因此，如果在英格兰生产这10码毛料所需要的劳动仅为在法国生产所需要的劳动的一半，则德国的亚麻布或其他商品在英格兰〔生产〕所需要的劳动量就仅为在法国〔生产〕所需要的劳动量的一半。这样，英格兰可按在毛料生产上其劳动效率高于法国的比率，以少于法国的费用获得输入品；在我们所假设的这种情况下，这可以视为英格兰一般劳动效率的近似估计；因为法国同英格兰一样，也选择毛料作为它的输出品，这表明毛料在法国也是劳动效率相对地最高的商品。由此可见，一切国家都按其劳动一般效率的比例，以较小的费用获得输入

品。

西尼耳先生[1]首先弄清和阐述了这一命题，但是他认为该命题只适用于贵金属的输入。我认为必须指出，这一命题同样适用于其他一切输入品，进一步说，这还只是真相的一部分。因为，在我们所假定的情况下，对英格兰来说，它以10码毛料来偿付的亚麻布的费用，不仅取决于英格兰本身制造10码毛料的费用，而且部分地取决于以这些毛料可以换得多少码亚麻布。英格兰在输入品上花费的费用，等于两个变量的函数，这两个变量是：英格兰用来交换亚麻布的本国商品的数量；这些商品的费用。在这两个变量中，只是后者取决于英格兰的劳动效率；前者系取决于国际需求法则，即取决于相对于英格兰对外国商品的需求而言，外国对英格兰商品的需求具有怎样的强度和可延性。

在上述英格兰和法国相互竞争的假定下，国际价值的状况对两个竞争者同样发生影响，因为，按照我们的假定，两国是和同一国家交易，而且输出和输入的商品也相同。因此，它们花费在输入品上的费用的差别，只取决于另外一个因素，即两国劳动效率的不同。它们提供的数量是一样的，所以可能产生差别的只是生产费用。但是，如果英格兰用毛料与德国做生意，法国用生铁与德国做生意，则德国对这两种商品的比较需求便参与决定英格兰和法国为获得德国生产物而以劳动和资本的形式付出的比较费用。如果德国对生铁的需求大于对毛料的需求，则法国的损失便可因此而得到部分补偿；如果德国对生铁的需求小于对毛料的需求，则它的

① 关于"获得货币的费用"的三个讲义。

损失还会加大。因此，一国的劳动效率并不是决定该国为获得输入品所付出的费用的唯一因素，劳动效率也不参与决定输入品的交换价值或价格(下面就要谈到的)。

第十九章　论作为输入品的货币

第一节　货币以两种方式输入，一是当作商品，一是当作交换媒介

我们在对外贸易理论方面的探讨进展到目前这样的程度，前此我们对货币理论所作考察之不足即可予以弥补。在这项研究完成以后，就可以回过头来结束有关对外贸易问题的讨论。

货币或构成货币的材料，在大不列颠和大多数其他国家都是一种外国商品。因此，它的价值和分配不是由毗邻各地之间通行的价值法则规定的，而是由适用于输入商品的价值法则、即国际价值法则规定的。

在我们马上要进行的讨论中，我将不加区别地使用货币和贵金属这两个名词。这样做不会引起任何误解；前已说明，当货币由贵金属或随时可以兑现的纸币构成时，其价值完全由金属本身的价值支配；除非铸造费由个人支付而不是由国家负担，否则两者的价值决不会长期相异。

货币输入一个国家，有两种不同的方式。一种方式是，它象其他任何商品一样，作为一种有利的商品而输入（主要以金银块的形式）。另一种方式是，货币作为交换媒介，为了偿还欠这个国家的债务（由于它输出货物或因有其他帐目）而输入。人们偶而也以其

他方式输入货币，但在通常的交易过程中人们是通过上述两种方式得到货币的，这两种得到货币的方式还决定了货币的价值。货币流入一个国家有上述两种不同的方式，而其他各种商品通常则只是以这两种方式中的第一种方式输入，这就使货币输入问题比其他商品输入问题更为复杂和模糊，仅仅由于这一原因，也就需要对这个问题加以特别详细的说明。

第二节 货币作为一种商品输入时，依循同其他输入品一样的价值法则

贵金属以通常的贸易方式输入时，其价值必然同其他任何外国生产物的价值一样，取决于相同的原因，并服从相同的法则。金银主要就是以这种方式由各开采国散布到商业世界其他一切地方的。金银是这些国家的主要商品，至少是它们经常大量输出的物品之一；而且金银象其他各种可输出的商品一样，是为进行投机买卖而装运海外的。因此，如果我们假定只有两国、两种商品进行交易，一国（例如英格兰）为换取一定量的金银块而须提供的本国生产物的数量，就将取决于相对于开采国（例如巴西）对英格兰所能提供的物品的需求而言英格兰对金银块的需求。这些物品必须以这样的比例相交换，即，它能使双方的需求都完全得到满足，从而这些物品的价值不因竞争而有所变动。英格兰所需要的金银块与巴西所需要的英格兰棉布或其他商品，必须恰好相互抵偿。然而，如果我们以实际存在的复杂情况来取代这种简化的情况，则国际需求方程式必然不在英格兰所需要的金银块和巴西所需要的棉布

或宽幅毛料之间确立，而在英格兰的全部输入品和全部输出品之间确立。外国对英格兰生产物的需求必然与英格兰对外国生产物的需求保持均衡;因而,包含金银块在内的一切外国商品必然以这样的比例同英格兰的生产物相交换,即,它能通过这些商品对需求产生的影响来建立这种均衡。

贵金属的特殊性质或用途，丝毫不会使贵金属成为一般需求原理的例外。只要人们为了享受或在工艺上对贵金属有需要，对贵金属的需求就会象对任何其他商品的需求一样，不规则地随着价格的下降而增加。只要贵金属为制造货币所必需，对它们的需求就会十分规则地随着价格的下降而增加，需要量总是与其价值成反比例。就需求而言，这是货币和其他物品之间唯一真正的差别;而这种差别对目前的论题来说是无关紧要的。

因此，货币如果只当作商品输入，则将象其他各种输入品一样，其价值在外国对其输出品的需求最大而本国对外国商品的需求最小的国家最小。然而,除这两点外,还要加上另外两点,它们是通过运输费用产生影响的。获得金银块的费用是由两个因素构成的,即购买金银块时所提供的货物和运输费用;金银块出产国将在国际价值调整过程中承担一部分(虽然是不确定的一部分)运输费用。运输费用包括两部分，一部分是运送货物到金银块出产国的费用,一部分是运回金银块的费用,这些费用都受矿山距离的影响，前者还深受货物体积的影响。其可输出的生产物由精细的制造品构成的国家,同只有笨重的原料可供输出的国家相比,如果其他的情况相同，可以用较少的费用获得金银块和其他一切外国物品。

因此，为了精确地说明问题，我们应当说，其可输出的生产物在海外具有最大的需求、输出品体积最小而包含的价值最大、离矿山最近、对外国生产物的需求又最小的国家，是货币价值最低的国家，换句话说，也就是物价常常最高的国家。如果我们谈论的不是货币的价值，而是货币的费用(即一国为获得货币而必须消耗的劳动量)，则除上述导致币值低廉的四个条件外，我们还应当加上第五个条件，那就是，“其生产性产业的效率最高”。然而，最后一个条件完全不影响以商品计算的货币的价值；它只影响物品的一般充裕程度和获得一切物品(包括货币和各种商品)的便利程度。

因此，虽然西尼耳先生的以下说法是正确的，即英格兰很高的劳动效率，是英格兰能以小于大多数国家的费用获得贵金属的主要原因，但是我不能象他那样认为，这是贵金属在英格兰价值较小的原因，是它所能购得的商品数量较少的原因。如果这是事实而非错觉，那么，这必然是由如下两个原因引起的，即：外国对英格兰的各种主要商品需求很大；英格兰的这些商品与各商业国家的输出品如谷物、葡萄酒、木材、糖、羊毛、皮革、动物脂、大麻、亚麻、烟叶、原棉等相比，其体积一般都较小。这两个原因可以说明，为什么英格兰的一般物价会高于其他国家，尽管英格兰本身对外国商品的巨大需求对物价有抵消作用。然而，我坚决认为，所谓英格兰商品的价格高，货币的购买力低，是表面现象而不是事实。确实，食物比较贵；而由于食物支出在收入少而子女多的家庭的支出中占很大比重，因而对这样的家庭来说，英格兰是物价高的国家。而且，大多数劳务费用英格兰也比欧洲其他国家高昂，因为大陆上各贫穷阶级的生活方式所费较少。但是，制造品(除了大部分要有

高度鉴赏力的那些制造品外）在英格兰显然是比较便宜的；或者说，如果买主们满足于同样的原材料和加工质量，它们就会比较便宜。所谓英格兰生活费用高，不是不可避免的，而主要是出于愚蠢的习俗；在英格兰，生活状况比日工好的一切阶级都认为，他们所消费的物品的品质绝对必须与比他们富裕得多的人们所使用的那些物品相同，或至少在外表上几乎没有区别。

第三节　货币的价值并不完全取决于其在矿山的生产费用

由上述可见，那些持以下看法的人是大错特错的，他们认为，在货币是一种输入品的国家，货币的价值必然完全取决于货币在出产国的价值，如果货币在矿山的生产费用不发生什么变化，则货币的价值将永远不会上升或下降。实际情况与此相反，就某一国家而言，任何扰乱国际需求方程式的事情，都会而且必将影响该国货币的价值，即使货币在矿山的价值一仍其旧。英格兰设立新的出口贸易部门，外国对英国生产物的需求由于事情的自然发展或关税的取消而增加，英格兰对外国商品的需求由于英格兰征收输入税或其他国家征收输出税而受到限制，以上这些以及具有类似趋向的其他一切事情，都会使英格兰的输入（包括金银块和其他各种物品）不再与其输出相等；因而，购买英格兰输出品的国家不得不以较低的价格提供包括金银块在内的商品，以重新建立需求方程式。这样，英格兰将以较低的价格获得货币，从而导致物价水平一般较高。与此相反的事情会产生相反的结果，即降低物价，换句

话说，也就是提高贵金属的价值。但是必须注意，货币的价值只是对本国商品来说是提高了，对一切输入品来说仍和过去一样，因为输入品的价值所受的影响和货币的价值所受的影响，在方向上和程度上都相同。由于上述各种原因而能比较便宜地获得货币的国家，也能比较便宜地获得其他一切输入品。

对英格兰商品的需求增加，虽然使英格兰能够以较低的价格获得金银块，但却未必会使各开采国增加对英格兰商品的需求。英格兰也许不向这些国家输出任何物品，但只要其他一些国家对英格兰货物具有十分强烈的需求，而这些货物它们须间接地以得自各开采国的金银来偿付，则英格兰就仍可能是以最低的价格由各开采国获得金银块的国家。一国是以它的全部输出品同它的全部输入品相交换，而不是以输往某一国家的输出品与来自这个国家的输入品相交换；外国对一国生产物的全部需求，决定该国必须为其输入品提供多少等价物，才能在销售总额和购买总额之间建立平衡，这同该国与另一国之间个别地保持类似的平衡毫不相关。

六

第二十章　论国外汇兑

第一节　货币作为交换媒介由一国流至另一国的目的

以上我们考察了贵金属作为一种商品象其他商品一样在通常的贸易过程中输入的问题，也考察了在这种情况下哪些因素决定贵金属的价值。但是，贵金属还以另一种形式、即作为交换媒介而被输入，也就是说，贵金属不再是为获得货币而出售的一种商品，而是本身就被当作可用以偿还债务或实现财产转让的货币。尚待考察的是，金银为了这种目的而由一国运到另一国，是否会以某种方式更改我们已经在前面得出的结论？或者说，这是否会使支配这些金属的价值法则，和国际贸易实行直接的物物交换时既支配这种金属又支配其他一切输入品的价值法则有所不同？

货币由一国输至另一国，有种种目的，例如：支付黄金或补助金；把财政收入汇往属地或由属地汇来财政收入，或把地租或其他收入汇给不在所有者；输出资本，即向外国投资。但是，最普通的目的还是偿付货款。为了说明货币在什么情况下会为这个目的或前述的某一目的而由一国实际转到另一国，需要简要说明一下当国际贸易并非物物交换而以货币为媒介时它是怎样进行的。

第二节　汇兑是如何调整国际收支的

实际上，一国的输出品和输入品，不仅不直接相互交换，而且往往不由同一个人经手。每种物品是分别购买、分别由货币偿付的。然而，如前所述，即使在同一国家，在以货币购买物品时，货币实际上也不是每次都易手，在不同国家之间，货币就更不是每次都易手了。国与国之间通常是使用汇票来收付货款。

英格兰商人甲向法国商人乙输出英格兰商品。法国的另一商人丙向英格兰商人丁输出法国商品（假定其价值与甲输出的商品相等）。很明显，法国的乙毋须向英格兰的甲运送货币，英格兰的丁也毋须向法国的丙运送等额的货币。一方的债务可用以偿付另一方的债务，从而使双方都节省了运输费用，也避免了风险。甲开出一张乙所欠金额的汇票，丁因在法国有等额的欠款需要偿付，所以向甲购买这张汇票，交给丙，汇票到期时，丙就将它向乙出示，要求兑现。这样，法国欠英格兰的债务和英格兰欠法国的债务，没有从一国向另一国运送一盎司金银，就都偿清了。

但是，在这一陈述中，我们假定，法国欠英格兰的款项和英格兰欠法国的款项数额相等，即两国所须付出的金银和可以收取的金银数量恰好相等。这意味着（如果我们现在只谈贸易过程中的国际收支，而不考虑所有其他国际收支）输出与输入正好相抵，换句话说，也就是能够建立起国际需求方程式。如果这是实际情况，则国际交易毋须由一国向另一国运送货币就可以得到清偿。但是，如果英格兰欠法国的金额大于法国欠英格兰的金额，或者与此

相反，则这些债务就不能简单地用汇票来相互抵消。在尽量以一方的债务抵偿另一方的债务以后，其差额不得不以贵金属偿付。实际上，未付清的商人这时也可以汇票支付。当某人需向外国汇款时，他不会亲自去寻觅可从该国收取货币的人，向其购买汇票。在这一业务部门，象其他业务部门一样，有一种中介人或经纪人，他们使买主与卖主见面，或居于二者之间，向可以收取货币的那些人购买汇票，并将它卖给须付货币的那些人。当某一顾客到经纪人那里寻求一张在巴黎或阿姆斯特丹兑付的汇票时，这个经纪人或者将自己在当天早上从某一商人那里买进的汇票卖给他，或者将自己开给那一外国城市的往来商号的汇票卖给他；而为了使他的往来商号能够如期兑付他所开的一切汇票，他就须将自己已经买进而尚未转卖的一切汇票都寄给这家往来商号。用这种方法，这些经纪人承担了远地之间金钱交易的一切结算，而按照他们卖出或买进的每张汇票的金额收取小额手续费（或按汇票金额的百分比收费）作为报酬。此时，即使经纪人发现，一方向他们购买的汇票金额大于另一方向他们提供的汇票金额，他们也不会因此而拒绝提供汇票，但是，由于在这种情况下他们除了按差额运去一部分金银以外，没有别的办法能够使接受他们开出的汇票的往来商号在汇票到期时兑付现款，因而他们会要求向其购买汇票的人额外支付一笔费用，以补偿金银的运费和保险费，加上足以使他们为此付出的辛劳和他们暂时垫付的资本得到补偿的利润。这种“升水”（人们这样称呼）买主是愿意支付的，因为不如此他们就必须自己花钱运送贵金属，而这件事由那些专门以此为业的人去办，花费要少一些。可是，虽然在有债务需要偿付的人们中实际上只有一

部分人须运送货币，但由于彼此竞争，所有的人都不得不支付这种升水；由于同一原因，经纪人也不得不向出卖汇票给他们的那些人支付升水。如果输出额与输入额两相比较，一国不是有差额需要偿付，而是有差额可以收取，就会发生与此相反的情况。经纪人将发觉，向他们出售的汇票金额，多于要求他们发出的汇票金额。因此，由外国兑现的汇票就要有贴水；但经纪人之间的竞争(这种竞争是非常激烈的)却使他们不能将这种贴水留作自己的利润，而不得不将这一利益让给为了汇款而购买汇票的人。

假定随着政治改良的发展，总有一天一切国家会使用同样的通货；这种通货假定就是英格兰的通货(因为英格兰的通货虽然不是最好的，却是读者最熟悉的)。如果英格兰必须付给法国的英镑数与法国必须付给英格兰的英镑数相等，则英格兰的一群商人所想获得的汇票金额与另一群商人所想出售的汇票金额就应当相等；因而，开给法国的 100 镑汇票，恰好卖 100 镑，或者用商人的术语来说，汇兑当按平价进行。按照这个假设，由于法国必须支付的英镑数和可以收取的英镑数也相等，因而，英格兰开出的汇票，在法国将平价兑付，法国开出的汇票，在英格兰也将平价兑付。

然而，如果英格兰必须付给法国的金额，大于它可由法国取得的金额，则人们所需购买的在法国付款的汇票金额将大于可以收取货币的人所发出的汇票金额。在法国付款的 100 镑汇票，可以卖 100 镑以上，这种汇票人们就说有升水。但是，这种升水不能超过输送金币的运费和风险费外加小额利润；因为如果超过这一限度，则债务人就会自行运送金币，而不愿购卖汇票。

反之，如果英格兰可从法国收取的货币额大于应付给法国的

货币额，则可以提供出售的汇票金额将大于汇款所需的汇票金额，因而汇票价格将跌到平价以下。100 镑的汇票不用 100 镑就可以买到，这种汇票人们就说有贴水。

英格兰付多于收，则法国收多于付，法国付多于收，则英国收多于付。因此，如果法国兑付的汇票在英格兰有升水，那么，英格兰兑付的汇票在法国就有贴水；如果法国兑付的汇票在英格兰有贴水，那么，英格兰兑付的汇票在法国就有升水。如果这些汇票在一国按平价出售，则如前所述，在另一国也按平价出售。

使用同一通货的两国或两地之间的情况就是如此。然而，即使是最文明的国家，它们之间的交易也仍保留着许多原始成分，几乎所有独立的国家为了表明它们具有独立国的地位，都各自选用一种独特的通货，尽管这种通货对它们自己和对邻国都不方便。对我们目前的论题来说，这种情况所导致的唯一差别，就是我们不得不以等价(equivalent)金额这一说法来代替等额(egual)货币的说法。当两种通货系以同一种金属制成时，等价金额一词的意思是，这两种通货所包含的这种金属，在重量和成色上恰好相等；但是，在象法国和英格兰那样使用不同的金属制造货币的情况下，等价金额是指，一种货币所包含的黄金数量与另一种货币所包含的白银数量，在世界的一般市场上具有相同的价值，也就是说，这两种金属的相对价值在一地与另一地之间没有重大差别。假定 25 法郎（与实际比价相差无几）等于 1 英镑。如果法国必须偿付 25 法郎的若干倍，英格兰必得偿付 1 英镑的同一倍数，则这两个国家的债务和债权相等。如果情况果真如此，则法国兑付的 2500 法郎汇票，在英格兰当值 100 镑，英格兰兑付的 100 镑汇票，在法国当

值2500法郎。这时，这种汇兑被称为平价汇兑，而25法郎(实际上是略多于25法郎)①被称为法国的外汇平价。如果英格兰应该付给法国的金额大于法国应该付给英格兰的金额，则2500法郎的汇票就有升水，即值100镑以上。如果法国应该付给英格兰的金额大于英格兰应该付给法国的金额，则2500法郎汇票的价值就在100镑以下，即有贴水。

当外国兑付的汇票有升水时，按照通常的说法，就是汇兑"逆着"本国或"不利于"本国。要理解这些用语，我们就必须了解在商人的语言中"汇兑"一词的真正含义是什么。它是指一国货币所具有的购买外国货币的能力。假定25法郎恰好是汇兑的平价，则当人们购买一张2500法郎的汇票需要花100镑以上的时候，100镑英格兰货币的价值就将低于法国货币的真正价值；这就是所谓不利于英格兰的汇兑。但是，在英格兰，真正受到不利影响的只是一些必须在法国付出货币的人，因为他们作为买主进入汇票市场，不得不付升水。但是，这种事情对于可以在法国收取货币的人却是有利的，因为他们作为卖主进入汇票市场，可以得到升水。然而，升水总是意味着英格兰应当支付差额，这个差额最终必须由英格兰以贵金属来清偿。按照旧时的理论，贸易的利益在于本国挣得货币，这种偏见导致了一种习惯的称呼，即，当汇兑表明有差额可以收取时，称为有利，而当汇兑表明有差额应当支付时，则称为不利。这些用语转过来又趋向于维持这种偏见。

① 这是在这两种金属的相对价值由于发现金矿而发生变化之前写的。现在，金币和银币之间的汇兑平价是变化无常的，任何人都无法预知它会停在哪一点上。(1862年版注)

第三节　有的汇兑可以自行调整，有的汇兑只能通过价格来调整，这两者之间的区别

乍一看，人们也许会认为，当汇兑不利时，或者说，当汇票有升水时，这种升水必然总是等于运送货币的全部费用，因为，既然确实有差额必须支付，既然须汇款的某些人必须支付全部运费，那么，这些人之间的竞争必将使所有的汇款人都不得不甘心作出同样的牺牲。如果任何注定要付的款项都必须立即支付，情况就确是如此。倘若人们预期最近将向外国支付巨额款项，则这种预期有时会对汇兑产生极其惊人的影响。① 但是，输入略微超过输出，或其他要向外国偿还的小额债务，通常则不会严重影响汇兑，虽然也会有升水，但升水却不会等于运送金银块的费用加风险费。规定的贷款期限，一般都容许一部分债务人延期偿付，在此期间，差额可能转向另一方，使债务和债权毋须实际运送金银就恢复平衡。由于汇兑本身的变动有一种自我调整的力量，这种情况是很容易发生的。汇票由于输入的货币价值大于输出的货币价值而有升水。但这种升水本身对输出者来说是一种超额利润。他们除得到

① 拿破仑逃出厄尔巴岛并已登陆的消息传开后，汇票的价格在一天内上涨了10%。当然，这种升水并不仅仅相当于运输费用，因为，象黄金这样的物品的运费，即使加上战时保险费，也决不可能有这么多。这一高价格的出现并不是由于运送黄金很困难，而是由于人们预料到获得所要运送的黄金很困难。当时人民预料，将会有大量现金以补助金的形式和作为军队的维持费输往欧洲大陆，国内金银块储备将受到严重影响（当时国内已完全不流通硬币），甚至在短期内来不及补充。因此，金银块的价格也同样骤然上涨。几乎用不着说，这是在英格兰银行停止兑现期间发生的。在通货可以自由兑换的情况下，若英格兰银行不停止兑现，这样的事情是不可能发生的。

货款外，在开发汇票时还可以得到升水。另一方面，这种升水对输入者来说则意味着利润的减少。他们除支付货款外，还不得不为汇款支付升水。因此，所谓不利的汇兑实际上鼓励输出，抑制输入。如果必须支付的差额很小，而且是通常的交易过程中某种偶然干扰的结果，则差额可以很快用商品来清偿，帐目将由汇票调整，毋须运送任何金银块。然而，如果使汇兑不利于输入国的入超是由某种永久性原因引起的，情况就不是这样了。在这种情况下，扰乱平衡的必然是价格，只有变动价格才能恢复平衡。在价格处于引起入超的水平时，想用汇票升水所产生的属于输出方面的超额利润来使输出永远与输入保持平衡，是不可能的；因为，如果输出与输入保持平衡，汇票就不会有升水，也就不会有超额利润。要纠正这种状况，就必须采取调整商品价格的办法。

因此，输入和输出平衡的扰乱及由此产生的汇兑的扰乱，可以分为如下两类。一类是偶然或偶发的，如果其规模不太大，可以通过汇票升水自行纠正，完全不必运送贵金属。另一类是由物价的一般状况引起的，只有减少一国现有的流通货币或者废止与此相等的信用才能得到纠正；因为只是输送金银块（与货币有区别）对物价不会产生什么影响，因而不能消除产生扰乱的原因。

尚须提及的一点是，汇兑不取决于一国与另一国单独计算的债务与债权的差额，而是取决于该国与其他一切国家全部债务与债权的差额。英格兰可能欠法国的债，但不能因此就说，英格兰与法国之间的汇兑不利于英格兰，法国兑付的汇票会有升水。因为荷兰或汉堡可能欠英格兰的债，因而英格兰可以用这些地方的汇票来偿还欠法国的债；用术语来说，这种情况叫做套汇。用这种迂

回的方法来清偿债务，要付出少量额外费用(一部分是手续费，另一部分是利息的损失)，在这微小差额的限度内，一国对另一国的汇兑可以撇开它对其他一些国家的汇兑而单独变动;但是，一国对所有国家的汇兑大体上是一起变动的，而如何变动则随一国对外交易的总结果是有应收差额还是有应付差额而定。

第二十一章 论贵金属在商业世界的分配

第一节 用货币代替物物交换不会对输出和输入产生影响，也不会对国际价值法则产生影响

我们已经考察了各国之间实际开展贸易的方式，现在要接着探讨，这种方式会不会对我们在物物交换的假定下所得出的有关国际价值的结论产生什么影响。

最近似的比拟会使我们作出否定的回答。我们已经知道，货币及其代替物的介入对适用于毗连地方之间的价值法则没有什么影响。物物交换时价值相等的物品，值等额货币。引入货币只是增加一种商品而已，这种商品的价值同其他一切商品的价值一样，受同一法则的支配。因此，如果我们看到，决定国际价值的原因，在货币和汇票制度下同在物物交换制度下一样，货币除提供一种比较价值的便利方法外没有任何其他作用，我们是不会感到惊奇的。

一切交换在实质和结果上都是物物交换；无论谁出售商品并用由此获得的货币购买其他货物，实际上都是用他自己的商品购买这些货物。国与国之间也是如此，国际贸易不过是输出品与输

入品的交换；无论是否使用货币，输出品和输入品都总是恰好相互抵偿。如果输出品和输入品恰好相互抵偿，则国与国之间互欠的货币额就会相等，债务就会用汇票来清偿，就没有差额要以贵金属支付。贸易似乎经常处于力学上所说的稳定平衡状态。

但是，事情偶而偏离这种状态而又恢复这种状态，其过程在物物交换制度下和在货币制度下，至少在外表上并不相同。在物物交换制度下，入超的国家必须以较低的价格提供输出品，因为只有这样才能为输出品创造足够的需求以重新建立平衡。但在使用货币的情况下，这个国家的做法似乎与此完全不同。它以同过去一样的价格购买超出输出的那部分输入品，由于不相应增加输出，国际收支会出现逆差，汇兑会变得不利，差额必须以货币支付。这种情况在外表上是和上述情况截然不同的。下面我们想考察一下，这种不同是本质上的，还是只是具体方法上的。

假定应当支付差额的国家是英格兰，而可以收取差额的国家是法国。由于贵金属的这种转输，英格兰的通货数量减少而法国的通货数量增加。这是我随意假设的。如后所述，如果认为国际收支差额的一切支付都是如此，那是十分错误的。必须一次付清的差额，例如粮食歉收时由于输入较多的粮食而作的支付，可以用窖藏的财宝或银行的准备金来支付，而不影响货币流动。但是，现在我们假定，输入超过输出，是因为尚未建立起国际需求方程式造成的，也就是说，在通常的价格水平上，英格兰对法国货物的经常需求，大于法国所能偿付的对英格兰货物的经常需求。在这种情况下，如果价格不发生变化，则永远会有一个差额须以货币支付。输入必须不断减少，或者输出必须不断增加，而这只有通过调整价

格才能实现;因此,这种差额即使最初可以用窖藏的财宝或通过输出金银块来支付,终究总是会影响货币流通,因为不如此,贵金属的外流就不会停止。

因此,如果价格状况使得国际需求方程式建立不起来,使一国所需要的输入品多于其输出品所能偿付的数额,那就表明,该国流通领域的贵金属或它们的代替物已多于长期流通所需要的数量,只有使其中一部分退出流通领域,才能恢复平衡。因此,通货将收缩,价格(其中包括可输出的各种物品的价格)将下降;由此,外国对这些输出品的需求会增加。与此同时,输入的各种商品的价格或许会因货币流入外国而上升,至少不会象输出品等商品的价格那样下跌。但是,倘若英格兰货物价格下降的幅度不足以使外国购买英格兰货物的金额增加,或者外国货物价格上升(绝对的或相对的)的幅度不足以使英格兰购买外国货物的金额减少,英格兰的输出品就仍同过去一样抵偿不了输入品,已经开始流出的英格兰贵金属就仍会外流。这种外流将一直持续下去。直到英格兰物价的下跌使过去从未进入外国市场的某种英格兰商品现在可以进入外国市场,或英格兰输出品的跌价使海外对它们的需要量增加到足以抵偿输入品,外国货物价格的上涨(不论是绝对的还是相对的),或许也会促使英格兰减少对它们的需求。

这正是在我们原先所作的物物交换的假设下所发生的那个过程。因此,国与国之间的贸易,无论是否使用货币,不仅都具有在输出品和输入品之间建立平衡的趋向,而且建立这种平衡的方法实质上也是相同的。其输出品不足以抵偿其输入品的国家,将以较低的价格出售输出品,直到能创造出必要的需求为止。换句话

说，在货币制度下，同在物物交换制度下一样，国际需求方程式就是国际贸易的法则。每一国家输出和输入的物品及其数量在货币制度下和在物物交换制度下是一样的。在物物交换制度下，贸易趋向于输入总额和输出总额恰好相抵的那一点；在货币制度下，贸易则趋向于输入总额和输出总额可以与同一数量的货币相交换的那一点。因为等于同一物品的各种物品彼此相等，所以货币价格相等的各种输出品和输入品，不用货币也恰好可以互相交换。①

---

① 现从上面提及的《略论政治经济学有待解决的几个问题》一书中摘出一段，附载于此，我想对理解这个现象会有所帮助。这段话涉及《略论》中为说明问题而一贯使用的一个假想事例，即有关英格兰和德国之间的毛料和亚麻布贸易的事例。

“开始时我们可以就货币的价值作任何假定。因此，我们假定，在通商以前，毛料的价格在两国是相同的，即每码 6 先令。由于假定 10 码毛料在英格兰可以交换 15 码亚麻布，在德国可以交换 20 码亚麻布，因而我们必须假定每码亚麻布在英格兰可卖 4 先令，在德国可卖 3 先令。运输费用和进口商的利润象前面一样不予考虑。

“在这种物价状态下，毛料显然不能由英格兰输入德国；但是，亚麻布却能由德国输入英格兰，这种输入实际上也会进行，而且，起初亚麻布将以货币偿付。

“货币由英格兰流出而流入德国，将提高德国的货币价格，而降低英格兰的货币价格。在德国，亚麻布的价格将提高到每码 3 先令以上，毛料的价格将提高到每码 6 先令以上。在英格兰，由德国输入的亚麻布的价格，将（由于不计算运输费用）下跌到与德国相同的水平；同时，毛料的价格将下降到每码 6 先令以下。一旦英格兰毛料的价格低于德国，它就会开始输出。因而，毛料在德国的价格将下降到与英格兰相同的水平。只要输出的毛料不足以抵偿输入的亚麻布，货币就会继续由英格兰流入德国，一般说来，英格兰的物价就将继续下降，德国的物价则将继续上升。然而，毛料的价格在英格兰下跌，在德国也将下跌，因而德国对毛料的需求将会增加。亚麻布的价格在德国上升，在英格兰也必然上升，因而英格兰对亚麻布的需求将会减少。由于毛料价格下跌而亚麻布价格上升，在这两种物品之间会出现某种价格，按照这种价格，输出的毛料和输入的亚麻布恰好能够相互抵偿。物价将停留在这一点上，因为这时货币将停止由英格兰流入德国。这一点究竟是多少，将完全取决于双方买主的境况和爱好。如果毛料价格的下降没有使德国对毛料的需求大为增加，而亚麻布价格的上升没有使英格兰对亚麻布的需求迅速减少，则在恢复平衡以前，英格兰不得不将大量货币输往德国；毛料的价格将大跌，而亚麻布的价格将上涨，也许会涨到英格兰自行生产亚麻布而必须支付的价格水平。但是，与此相反，如果毛料价格的下降使德国对毛料的需求迅速增加，而亚麻布价格的上升使英格兰对亚麻布的需求急剧减少（同通商初期廉价影响下

第二节　进一步说明上述定理

由此可见，国际价值法则及由此造成的贸易利益在各贸易国之间的分配，在使用货币的假定下，和在物物交换的情况下是相同的。在国际交易中，象在通常的国内交易中一样，货币对商业来说，有如润滑油之于机械，铁轨之于机车，只是一种减少摩擦的东

的情况相比)，那么，毛料很快就会足以抵偿亚麻布，两国之间就几乎没有货币的转移，英格兰就将得到这项贸易的大部分利益。这样，我们在使用货币的假定下所得出的结论，和在上述物物交换的假定下所得出的结论完全相同。

"两国以什么形式从这项贸易中得到利益，这是十分清楚的。德国在通商前对宽幅毛料支付的价格是每码6先令，现在它可按较低的价格获得这种毛料。然而，这并不是德国得到的全部利益。由于德国其他一切商品的货币价格都已上涨，因而德国一切生产者的货币收入都增加了。他们在相互购买时不能从中得到任何利益，因为他们所购买的物品的价格同他们所出售的物品的价格是以同样的比率上涨的。但是，他们购买尚未涨价的物品，特别是已经跌价的物品，却可以获得利益。因此，他们作为毛料的消费者，不仅由于毛料价格下跌而获利，而且还由于其他物品价格上涨而获利。假定获得的利益为十分之一。他们以其货币收入中与过去相同的部分，即可满足他们的其他需要；剩下的部分(由于收入总额增加了十分之一)将使他们能够比过去多买十分之一的毛料，即使毛料的价格没有下跌；但是实际上毛料的价格已经下跌，因此他们获得了双重的利益。他们以较少的货币购买同样数量〔的毛料〕，因而有较多的货币可以用来满足他们的其他需要。

"反之，在英格兰，货币价格则普遍下跌。然而，亚麻布价格下跌的幅度要大于其他物品，其原因是，亚麻布价格的下跌是因为亚麻布输自价格比较低廉的国家，而其他物品价格的下跌却只是货币流出的结果。因此，虽然货币价格普遍下跌，但是英国的生产者在其他任何方面都和过去完全一样，只是作为亚麻布的买主而获得了利益。

"恢复平衡所必需的货币流出愈多，德国可以从毛料价格的下跌和国内一般价格的上涨中获得的利益也就愈大。恢复平衡所必需的货币流出愈少，则英格兰可以获得的利益就愈大；因为亚麻布会继续保持低价，而国内的一般价格却不会下降那么多。然而，不能认为，高货币价格本身是好的，而低货币价格本身是坏的。不过，无论在哪一国家，货币价格愈高，则该国购买那些由国外输入因而与国内保持高物价的原因无关的商品的资力就愈大。"

实际上，毛料和亚麻布的价格不会象这里所假定的那样在英格兰和德国处于相同

西。为了进一步检验这些结论，我们将在使用货币的假定下，再次考察已经在物物交换的假定下研究过的一个问题，即：输出品生产方法的改进所产生的利益，输入国可以分享多少？

这种改进也许表现在：一、使一国的主要输出品减价；二、建立起一新的出口部门，或可以输出一种新物品。由于二者之中输出新物品的情况多少简单一点，我们就从这种情况说起。

所带来的结果首先是这种物品的价格下跌，国外产生对这种物品的需求。这种新的输出打破了平衡，改变了汇兑关系，使货币流入该国（我们假定是英格兰），这种流入会持续到物价上涨时为止。物价的上涨多少会抑制外国对新输出品的需求，而且会减少外国对英格兰惯常输出的其他各种物品的需求。这样，输出将会减少；与此同时，英格兰国民持有的货币增加，因而对外国商品的购买力随之增加。如果他们实际利用这一新增加的购买力，则输入就会增加；由于输入增加和输出受到抑制，输入和输出就会恢复平衡。这种改进对外国的影响是，它们不得不为其他输入品支付高于过去的价格，但却可以较为便宜地购得这种新的商品，尽管不象在英格兰那么便宜。我在这样说的时候，完全知道，这种物品的价格（运输费用除外）在英格兰和在其他国家实际上完全相同。然而，这种物品的价格低廉程度不仅应该用货币价格来衡量，而且还应该用与消费者的货币收入相比较的价格来衡量。该物品的价格

的水平；任何商品的货币价格，在输入国都要比在生产国高一些，因为输入国需要支付运输费用以及进口商在商品平均销售期间垫付的资本的通常利润。但是不能因此就说，商品运输费用都由输入国支付，因为运费会加在商品价格上，从而对一国的需求比对另一国的需求产生更大的抑制作用，使国际需求方程式及由此产生的支付平衡遭到破坏。此时，在用上述方法恢复平衡以前，货币将由一国流入另一国；而一旦恢复了平衡，一国就会支付较多的运费，而另一国则支付较少的运费。

对英格兰的消费者和外国的消费者都是相同的;但是,前者是用由于重新分配贵金属而业已增加的货币收入来支付这种价格,而后者则用由于重新分配重金属而很可能减少的货币收入来支付。因此,这种贸易没有将英格兰的消费者从生产改进中得到的利益全部给予外国的消费者,而只是给予了一部分;同时,英格兰又在外国商品的价格上获得利益。因此,导致建立新的出口贸易部门的任何产业改进,不仅使一国因被改进的物品价格下降而受益,而且还因一切输入品价格普遍下降而受益。

现在我们改变假定,即假定生产的改进不是使英格兰产生一种新的输出品,而是使某种现有的输出品价格下降。我们在物物交换的假定下考察这种情况时已经知道,外国的消费者可能由此获得的利益,或者与英格兰相同,或者少于英格兰,或者甚至多于英格兰,究竟多少,要看这种跌价物品的消费量因其价格降低而增加的程度如何。我们将看到,这一结论在使用货币的假定下也是正确的。

假定得到改进的商品是毛料。这种改进所带来的结果首先是毛料的价格下跌,外国市场对毛料的需求增加。但是,其需要量是不确定的。假定外国消费者完全按毛料价格下降的幅度增加购买量,换句话说,假定用同过去一样多的金额购买毛料。外国应该付给英格兰的总金额将同过去一样,输出和输入的平衡未受破坏,因而外国人将获得毛料价格下降带来的全部利益。但是,如果外国对毛料的需求具有这样的特征,即它以大于价格下降的幅度增加,则外国人为购得这些毛料而应付给英格兰的金额将比过去大,而这笔钱的支付将使英格兰的物价(其中包括毛料的价格)上涨;然

而,这种上涨只会影响外国的买主,因为英国人的收入在以相应的比例提高;这样,外国消费者从这种改进中得到的利益将少于英格兰。反之,如果毛料价格的下降,没有按相同比例扩大外国对毛料的需求,则外国人为购买毛料而应付给英格兰的金额将比过去小,而英格兰应向外国偿付的其他债务金额却同往常一样;这时英格兰便会出现贸易逆差,货币将被输出,物价(其中包括毛料价格)将下跌,其结果是,生产方法的改进使毛料价格下降的幅度,在外国消费者那里比在英格兰更大。这些结论同我们在物物交换的假定下所得出的结论完全一样。

以上论述的结果,借用李嘉图的如下一段话来总结最为恰当:"金与银已被选为普遍的流通媒介,商业的竞争使其在世界各国的分配比例,能够适应于假定没有这两种金属存在、国际贸易纯然是一种物物交换时所将出现的自然贸易情况。"① 从这一原理可以作出很多推断;在此以前,对外贸易理论处于难以理解的混乱状态;李嘉图先生是这一原理的真正创始人,虽然他没有研究它的各项细节。李嘉图先生之前的作家似乎都没有察觉这一原理,即使在李嘉图时代以后,也很少有人充分认识到这一原理的科学价值。

第三节　作为货币的贵金属与作为商品的贵金属具有相同的价值,而且根据同一法则分配于各国

现在必须研究,贵金属通过汇兑进行分配的这个法则,如何影

① 《政治经济学及赋税原理》,商务印书馆 1972 年版,第115 页。

响货币本身的交换价值，以及这一法则如何与我们发现的另一法则相吻合，这另一法则就是，货币的价值是在货币仅仅作为一种商品而输入时被决定的。这两个法则表面上是相互矛盾的，我认为，这正是使某些卓越的政治经济学家抵制前述各种学说的最重要原因。他们正确地认为，货币不能例外于一般价值法则；货币同其他一些物品一样是商品，它的平均价值或自然价值取决于它的生产费用，至少是取决于获得它的费用。因此，这些思想家无论如何不能接受以下学说，这种学说认为，货币在全世界的分配以及货币在各地的不同价值经常发生变动，并不是由影响货币本身的各种因素造成的，而是由与货币无关的许多因素造成的，这些因素影响了其他各种商品的贸易，以致破坏了输出和输入的平衡。

但是，这种假想的反常现象只存在于表面。通过汇兑使货币流入一国或由一国流出，以恢复贸易平衡，而使货币的价值在某些国家上涨、在另一些国家下降的原因，和当货币只被当作商品输入和直接从矿山输入时决定当地货币价值的原因完全相同。如果一国的货币价值由于贸易顺差、货币流入而长期下降，则其原因假如不是生产费用减少，就必然是使国际需求方程式重新调整以利于该国的下列原因之一，即，或者是外国对该国商品的需求增加，或者是该国对外国商品的需求减少。外国对该国商品的需求增加，或该国对外国商品的需求减少，按照一般的贸易原理，是使该国能够以较低的价值购买一切输入品的真正原因，因而也是使该国能够以较低的价值购买贵金属的真正原因。因此，获得贵金属的两种方法虽然表面上不同，但所产生的结果非但不相矛盾，而且是完全一致的。货币由于各种商品的国际需求的变化而由一国流入他

国，因而改变其本身的地方价值(local value)，这一情况与贵金属由各开采国流入世界不同地区的流量的相对大小发生变动相比较，二者所实现的结果相同，只是前者的实现过程较快，而后者的实现过程较慢。因此，如前所述，货币作为交换媒介的用途，丝毫不改变同一国家内或国际间决定其他各种商品价值的法则，也不改变决定贵金属本身价值的法则；因而这里阐述的有关国际价值的全部学说，具有真理所必须具备的统一性与协调性。

第四节 非商业性质的国际收支

在结束这一讨论以前，应当提一下非商业性的国际收支会以什么方式和在什么程度上影响上述结论。所谓非商业性的国际收支，是指无论在货币方面还是在商品方面都得不到等价物的收支，例如贡金、付给不在地主的地租、付给外国债权人的利息、或政府的海外支出，如英格兰对它的一些殖民地承担的管理费用。

先讲物物交换时的情况。假定每年的汇款都以商品支付，而且这种商品的输出没有任何报偿，因而，输入和输出不再有互相偿付的必要；相反，每年必须有相当于汇款价值的出超。如果在该国有义务进行这种常年支付以前，对外贸易处于自然平衡状态，那么，该国为了向国外汇款，就必须诱使外国购买数量大于过去的输出品；这只有以价格比较低廉的条件提供这些输出品，或者换句话说，只有对外国商品支付较高的价格，才能做到。国际价值将自行调整，使输出增加，或者输入减少，或者二者兼而有之，从而造成必需的出超；而这种出超将成为经常的状态。其结果是，需经常向外

国付款的国家,除损失其所支付的款项外,还由于它的生产物不得不按照较为不利的条件与外国商品相交换而另有所失。

在使用货币的假定下,结果是一样的。因为我们假设强制性的汇款开始时商业处于平衡状态,因而最初的汇款必须使用货币。这会使汇款国的物价下跌,而使收款国的物价上涨。其自然结果为,输出的商品将比过去多,输入的商品将比过去少;因而仅就商业来说,收款国将经常欠付款国一个货币差额。这样,如果每年应当向进贡国偿付的债务等于每年得自进贡国的贡金或其他经常付款,则两国间将不会运送货币;输出和输入不再保持平衡,但收支却仍将保持平衡;汇兑将按平价进行,两国的债务将相互抵消,而贡金或汇款实际上是以货物支付。前已提及,这种情况在两国的利益关系上造成的结果将是:付款国将以较高的价格购买来自收款国的一切物品,而收款国除收取贡金外,还可以按较低的价格购得进贡国的输出品。

第二十二章　通货对汇兑和对外贸易的影响

第一节　由通货造成的汇兑变化

在研究有关国际贸易的各项法则时，我们首先考察了在物物交换的假设下决定国际交换和国际价值的各种原理。接着，我们说明了，采用货币作为交换媒介，不会对国与国之间和个人与个人之间的交换法则和价值法则产生任何影响，因为贵金属在这些法则的影响下分配于世界各国的比例，会使货币制度下的交换和交换的价值同物物交换制度下的情况完全一样。最后，我们考察了，商品的需求和供给或商品生产费用的变化所引起的贸易状况的那些变化，如何影响货币本身的价值。尚待考察的是，不是由商品而是由货币引起的贸易状况的变化。

金银的生产费用虽然不象其他各种物品那样容易发生变动，但也同其他各种物品一样会发生变动。外国对金银的需求也会变化。使用在工艺和装饰上的金银增加，或生产和交易的增加使经由流通媒介来完成的业务量扩大，都会使对金银的需求增加。相反的原因，或节省金属货币的方法得到推广，则会减少对金银的需求。这些变化会影响采矿国和非采矿国之间的贸易，会按照有关输入品的一般法则影响贵金属的价值；这一点前几章已有详细

说明。

我在这一章要考察的,不是改变货币永久性价值的那些因素,而是货币价值偶然或暂时的变动对国际贸易产生的影响,货币价值的这种偶然变动与影响货币永久性价值的各种原因毫无关系。这个问题很重要,因为它同过去60年间引起许多辩论的一个实际问题、即通货管理问题有关。

第二节 金属通货突然增加,或突然发行银行券或其他货币代替物,会产生什么样的影响

假定某国的流通媒介完全是用金属制成的,由于下述那样的原因,这种流通媒介由于偶然原因突然增加,例如由于过去在外国入侵或国内动乱时期隐藏的金银财宝被投入流通领域。其自然结果是物价上涨。这将阻碍输出,鼓励输入;输入将超过输出,汇兑将不利于该国,新获得的货币将散布于与该国进行贸易的一切国家,并进而逐渐散布于整个商业世界。这样溢流出去的货币将均匀地散布到一切商业国家。因为货币在输出和输入再度平衡以前会不断外流;而(由于假定国际需求的经常状况没有发生任何变化)输出和输入只有在下述情况下才能恢复平衡,即,货币将非常均等地散布,致使所有国家的物价都以同样的比率提高,从而物价的变动没有任何实际意义,输出和输入的货币估价虽然较高,实际上却和原先完全相同。全世界货币价值的这种降低(至少如果降低的幅度很大的话),将使矿山每年的供给暂时停止,至少是有所减少,因

为所产贵金属不再具有与其最高生产费用相等的价值。因此，每年的损耗将不能得到充分弥补，通常的损毁原因将使贵金属总量减少到先前的数量；此后，贵金属的生产将重新以先前的规模进行。由此可见，金银财宝的发现只能产生暂时的影响，即，在金银财宝散布到全世界以前暂时扰乱国际贸易，接着使贵金属的价值暂时降低到为生产或获得贵金属所需的费用以下，这种降低将因贵金属生产国的生产暂时减少和输入国的输入暂时减少而逐渐得到纠正。

随同纸币或其他货币代替物取代贵金属的过程而产生的结果，同金银财宝的发现所产生的结果是一样的。假定英格兰拥有完全是贵金属制成的通货2000万镑，但突然有2000万镑纸币投入流通。如果这些纸币是由银行家发行的，它们就会用于贷款或购买证券，因而使利率突然下降；利率的下降，很可能使2000万镑金币中的大部分来不及影响物价就被当作资本输出国外，去寻求较高的利率。但是，如果我们假定，这种纸币不是由银行家发行或任何种类的放款人发行的，而是制造商在支付工资和购买原材料时发行的，或政府在支付经常费用时发行的，则全部纸币将迅速为交换商品而进入市场。其自然结果将如下述，即，所有商品的价格都将上涨；输出几乎停止；输入受到异常的刺激；有大量的差额必须偿付；汇兑转为对英格兰不利，不利的程度高到等于输出货币的费用；剩余的货币将按各国在地理上和商业上与英格兰接近的程度，迅速地流向世界各地。这种流出将一直进行到各国的通货达到同一水平为止；所谓达到同一水平，不是指货币在任何地方都达到同样的价值，而只是指各国货币的价值恢复到先前与货币获得

费用的经常差额相当的程度。如果所有国家的物价以同样的程度上涨，则任何国家的输出和输入都将恢复原状，相互抵消，因而汇兑也将恢复平价。象2000万镑这样大的金额散布于整个商业世界，虽然会明显地提高一般物价水平，但其所起的作用却不会持久。获得贵金属的一般条件无论在整个世界还是在世界上的任何地方都没有发生变化，所以降低的价值将得不到补偿，而矿山的供给将部分地停止或全部停止，直到这2000万镑全被吸收为止;[①]在其被吸收以后，一切国家的通货在数量和价值上都将几乎恢复到原来的水平。我说“几乎”，是因为精确地说，会有微小的差别。此时，由于世界上遭受损耗的金属货币少了2000万镑，因而每年所需要的贵金属的供给将略有减少。所以，自此以后，各采矿国与世界其余国家之间的收支要保持平衡，各采矿国就必须多输出一些金属以外的物品，或少输入一些外国商品; 这意味着，各采矿国的物价水平将略低于过去，其他一切国家的物价水平将略高于过去;前者的通货较少，后者的通货较多。这个结果是发行纸币可能使国际贸易或各国的通货价值或数量发生的唯一永久性变化，但是这个结果太微不足道了，除在说明原理时外毋须加以注意。

然而，还可能产生另一种结果。过去处于非生产形态的2000万镑金属货币，现在转变成了生产性资本，或者可以转变为生产性资本。这种利益最初由英格兰在损害其他国家的情况下获得，后者买走前者昂贵的非生产性剩余物品，而为此向前者提供价值相

① 我在这里假定，开采金银，是一个永久性的产业部门，是在已知条件下进行的，而不象现在这样是在不确定的条件下进行的。眼下采集黄金是一件碰运气的事情，人们是以冒险精神、而不是以从事正常产业活动的精神进行这项事业。(1862年版注)

等的其他各种物品。这些国家的损失，会随着从矿山流入的贵金属不断减少而逐渐得到弥补，最后，整个世界的生产资源实际上将增加2000万镑。亚当·斯密所作的说明虽为人们所熟知，但因其十分恰当，仍值得在这里复述。他认为，用纸币代替贵金属，好比在空中架设公路，使现今被道路占用的土地可以用于农业生产。在这种情况下，是一部分土地得到了解放，而发行纸币则可以使一部分积蓄的财富得到解放，过去这部分财富的职能只是使其他土地和资本用于生产，现在它本身也可以用于生产；它过去所履行的职能将由无所花费的媒介物同样出色地执行。

不使用金属货币而为社会节省的价值，是提供货币代替物的那些人净得的一种利益。他们可以使用2000万镑流通媒介，而所费只是雕版工制作铜版的费用。如果他们将所增加的这笔财产用作生产性资本，则它将和同等数额的其他任何资本一样，可以使一国的生产物增加，使社会受益。是否这样使用，多少取决于发行方式。如果是由政府发行，并用以偿还公债，它就很可能成为生产性资本，然而，政府可能更愿将这一特别财源用作经常费用；可能将它毫无裨益地挥霍掉，或者只是用以暂时代替同等数额的赋税；在最后那一情况下，全体纳税人可以将这笔钱节省下来，他们或者将它加入自己的资本，或者作为收入用于消费。如果纸币象在我国那样是由银行家和金融公司供给的，则这一金额几乎全部会变成生产性资本；因为既然发行者有义务随时偿付，他们就决不会将它浪费掉，倘若发行者不能随时予以偿付，那就肯定有人在搞欺诈，或者是管理不当造成的。银行家的业务乃是贷款者的业务，因而他发行纸币，只是扩大了他的通常业务。他将这一金额贷给农场主、

厂主或商人，他们将它用于各自的业务。如此使用，它就会象其他任何资本那样，给劳动带来工资，给资本带来利润。这种利润将在银行家和一系列借款者(大部分是短期借款者)之间分配，银行家获得利息，借款者获得支付利息后剩下的那部分利润，或相当于利润的便利。资本本身最后会全部变为工资，而且在通过出售产品而得到偿付时会再次变为工资；由此而为维持生产性劳动提供了价值2000万镑的永久性基金，并增加了一国的年生产物，增加额相当于用这笔资本所能生产的全部产品。此外还有一种利益，这就是可以为一国节省补偿金属通货的磨损和其他损耗所必需的贵金属的常年供给。

因此，只要能确保安全可靠，就应尽量用纸币代替贵金属；所需保有的金属通货额，只要能在事实上和公众的信心上保持纸币的可兑换性就行了。象英格兰那样具有广泛商业关系的国家，往往要突然向外国支付巨额款项，有时作为贷款或其他海外投资，有时作为特别输入某种货物(最常见的事例是歉收时大量输入粮食)的货款。为了适应这种需求，流通领域或银行的金库中必须拥有巨额铸币或金银块，而且由于某一突然事件而流出的这些铸币或金银块，在突然事件过去以后，必须能流回来。但是，因为输出所必需的黄金几乎总是取自各银行的准备金，在银行还有偿付能力时决不会直接取自流通领域，所以为日常需要而保持一部分金属通货所能获得的唯一利益是，各银行有时可以由此补充它们的准备金。

第三节　增加不兑现纸币所产生的影响：实际汇兑与名义汇兑

当金属货币已为等额纸币所取代，而完全被逐出流通领域时，如果纸币是可以兑现的，则力图在流通领域增加更多纸币的任何尝试，就必然会完全失败。进一步发行纸币会再次产生那一系列驱逐金币的后果。此时贵金属会同先前一样需要被输出，而为此目的从银行取出的数量将等于过剩纸币总额；因此，这些过剩纸币不可能再流通。固然，如果纸币是不兑现的，则其数量的增加就不会受到这样的阻碍。当流通领域仍有可以取代的铸币时，不兑现纸币起作用的方式会与可兑现纸币一样；只有当所有铸币（除为了便于小额兑换而保留的一些以外）都被逐出流通领域，而纸币发行额仍在增加时，二者的差别才会显露出来。纸币在数量上一旦超过其所驱逐的金属通货，物价很自然地就会上涨；根据具体情况，原来值 5 镑金属货币的物品，现在也许会值 6 镑不兑现纸币，或 6 镑以上不兑现纸币。但是，这种物价上涨和前面考察的情况不同，不会促进输入，抑制输出。输入和输出是由物品的金属价格决定的，而不是由物品的纸币价格决定的；只是在纸币可以随意与贵金属交换的时候，纸币价格才必然与金属价格一致。

我们假定，英格兰是一个纸币贬值的国家。假定在其通货仍为金属通货时，英格兰的某种产品可以用 5 镑购得，而在法国则可以卖 5 镑 10 先令，二者的差额用以偿付开支和所冒的风险，并向商人提供利润。由于纸币贬值，这种商品现今在英格兰的价格为

6镑，而在法国却不能卖到5镑10先令以上，尽管如此，它仍将象过去一样输出。为什么？这是因为，输出商在法国出售这种商品所能得到的5镑10先令，不是已经贬值的纸币，而是黄金或白银；在英格兰，金银块已按与其他物品相同的比率涨价，因而，如果商人将黄金或白银带回英格兰，这5镑10先令就可以卖6镑12先令，同过去一样，可以获得10%的收益作为利润和补偿开支。

由此可见，通货贬值并不影响一国的对外贸易；对外贸易将和通货保持原来价值时一样进行。但是，虽然贸易不受影响，汇兑却受影响。当输入和输出处于平衡状态时，在使用金属通货的情况下，汇兑将按平价进行；与5金镑硬币等值的一张法国汇票仍值5金镑硬币。但是，5金镑硬币或其中的含金量，如果在英格兰已值6镑，则法国兑付的5镑汇票也值6镑。因此，当实际的汇兑为平价时，会出现一种名义上的汇兑，它按通货贬值的幅度不利于一国。如果通货贬值10%、15%或20%，则无论实际的汇兑会因国际债务和债权的变动而发生什么样的变动，汇价总是会同实际的汇兑相差10%、15%或20%。但无论这种名义上的升水多么高，它也不会使人们将黄金运出本国，并发出用它抵付的期票，以谋取这种升水的利益；因为这样输出的黄金不象可兑换通货那样可以按平价由银行取得，而必须在市场上以较高的价格(提价程度相当于这种升水)取得。在这种情况下，比较正确的说法是平价有所变动，而不是汇兑不利，因为同过去相比，现在要有较多的英格兰通货才能与某一数量外国通货的价值相等。然而，汇兑依然按照金属平价计算。因而，在通货贬值时，汇价是由如下两种要素或因素合成的，即实际的汇兑和名义上的汇兑，前者随着国际收支的变动

而变动，后者则因通货贬值而变动，而只要通货有所贬值，这种汇兑总是不利的。通货贬值多少可以按照金银块的市场价格超过造币厂估价的幅度来精确计算，因此我们有了一种可靠的标准，可用以决定汇价的那一部分与通货贬值有关，可以作为名义上的汇价加以核减；这样订正后的结果就是实际的汇兑。

增加可兑换纸币的发行额会扰乱汇兑和国际贸易，扩大信用同样会扰乱汇兑和国际贸易，因为扩大信用同增加通货一样会影响物价，这一点我们已在前面作过详细的说明。每当投机受到刺激，致使依靠信用进行的购买大为增加时，每个依靠信用进行购买的人象用货币购买一样，总是使货币物价上涨。因此，一切结果必然相似。物价上涨的一切结果是，输出受到阻碍，输入受到刺激；不过，输入事实上几乎不会等到物价上涨（这是投机的结果）之后才能增加，因为某些大宗输入品通常属于最早进行投机性过量买卖的物品。所以，在这样的时期，输入常常大大超过输出；当这些输入品必须以货币偿付时，汇兑就转为不利，黄金也就流出该国。黄金的流出究竟会对物价产生什么影响，取决于我们即将详细说明的各种情况；但是，黄金的流出会使物价回跌，这是肯定无疑而且很明显的。物价回跌一旦开始，一般就会造成总崩溃，信用的异常扩张迅即变为信用的异常收缩。因此，当信用轻率地过度扩张，因而人们过分热中于投机时，汇兑发生转变以及银行因此而不得不获取黄金输往国外，是突变的近因。不过，这些现象虽然明显地伴随着信用崩溃（也称为商业危机），却不是信用崩溃的本质部分；如前所述，信用崩溃在完全没有对外贸易的国家（如果有这样的国家），也完全有可能发生，而且有可能以同样大的规模发生。

第二十三章　论利率

第一节　利率取决于贷款的需求与供给

现在在这里讨论决定利率的各种因素，似乎最为合适。贷款的利息实际上是交换价值问题，自然属于我们目前讨论的范围；而通货和贷款这两个问题，虽然它们本身性质截然不同，但在所谓金融市场上的各种现象中，二者却如此密切地交织在一起，以致不了解一者，就不可能了解另一者，而且在许多人的头脑中，这两个问题被混在了一起，处于难分难解的混乱状态。

在上一编①中，我们说明了利息和利润的关系。我们已经知道，资本的总利润可以分为三部分，即对风险的报酬，对烦劳的报酬和对资本本身的报酬，可以分别称之为保险费、监督工资和利息。在对风险给予补偿以后，即，在补偿了资本由于社会的一般情况或特定事业的风险而可能遭受的一般损失以后，还有剩余。这种剩余一部分归于资本所有者作为节欲的报偿，一部分归于资本使用者作为其所费时间和烦劳的报偿。多少应归于一方，多少应归于另一方，要看两种职能分开时资本所有者能够从资本使用者那里得到多少报酬。这显然是一种需求与供给问题。需求与供给在这个场合的意义和作用和在其他一切场合没有什么不同。利率

① 参阅第二编第十五章第一节。

当为使贷款的需求与贷款的供给相等的一种比率。利率当为这样一种比率，即，使某些人愿按此比率借入的数额与某些人愿按此比率贷出的数额恰好相等。如果供过于求，利息将降低；如果求过于供，利息将提高；而降低和提高的程度，均将达到供给和需求方程式重新确立的那一点。

贷款的需求和供给的变动要比其他任何物品的需求和供给的变动更为频繁。影响其他各种物品供求的因素，为数有限；而贷款的欲望和放款的意愿则多少要受各种因素的影响，凡是影响产业或商业状况或前景（不论是影响全体还是只影响其中的某些部门）的因素，都会影响贷款的供求。因此，有可靠担保的利率（我们在这里只考察这种利率，因为包含风险补偿费的利息，是可以无限增加的），在各大金融中心几乎没有哪两天是完全相同的；这一点从公债和其他有价证券的牌价变动不居可以得到证明。不过，同其他的价值一样，在这一场合必须存在某种可以称为（按照亚当·斯密和李嘉图的说法）自然利率的利率；市场利率在这种利率的周围摆动，而且总是趋向于回归到这种利率上来。自然利率部分取决于不能自行使用储蓄的人们拥有多少积累，部分取决于社会的爱好比较偏向于积极的产业活动，还是年金领取者的那种悠闲而安逸的生活。

第二节　哪些因素决定贷款的经常性需求与供给

为了将偶然的变动排除在外，我们假定，商业处于一种静止的

状态，任何行业都不特别繁荣，也不特别萧条。在这种情况下，生意较为兴隆的生产者和商人都充分使用了自己的资本，而且其中许多人能远远超过自己拥有的资本开展业务活动。这些人当然都是借主；他们想借并能为此提供担保的金额，构成了生产对贷款的需求。除此以外，必须加上政府、地主或其他可以提供可靠担保的不从事生产的消费者所需要的贷款。以上这些构成了经常性贷款需求的主体。

可以想象，无意于或不能亲自从事经营的人们所持有的资本额可能等于上述需求，甚至超过上述需求。在这种情况下，放款人方面经常会发生激烈的竞争，因而利率会低于利润率。利息将被迫下降到这样一点，即，它或者会诱使借主超过自己对营业需要所作的合理预期借入更多的钱，或者会使一部分放款人失去信心，以致停止积蓄，或亲自从事经营、承担产业活动的风险（虽然自己不劳动），以尽力增加自己的收入。

另一方面，有些人则宁愿出借资本、收取利息，不愿亲自监督资本的使用，这些人所拥有的资本可能少于贷款的经常需求。其大部分可能被公债和抵押借款所提供的投资出路所吸收，而剩余部分也许不足以满足商业的需求。如果真是这样，利率将大大提高，以重新建立平衡。当利息和利润之间只有很小的差额时，许多借主也许不再愿意为取得如此微小的报酬而加重自己的责任，运用自己的信用；某些本来会从事经营的人现在也许宁愿过闲暇生活，当放款人而不当借款人；另一些人在利息高昂、投资容易的引诱下，可能会较早地带着少量资产退出工商业。最后，在英格兰和其他一些商业国家，还可以通过另一途径获得很大部分所必需的

贷款。过去贷款由不参加经营活动的人们提供，现在提供贷款本身就可以成为一种经营活动。工商业所使用的一部分资本可以由专门的放款者阶级供给。然而，这些贷款者不仅须取得利息，而且还要在斟酌风险及其他一切情况以后，凭借他们的资本取得相当于通常利润率的收益。但是，如果那些为放款而借入资本的人，必须把赚得的全部利润用来支付资本利息，那他们就不合算了。因此，经常向各行业提供贷款，作为一种职业，只能由这样一些人来从事，这些人除出借自己的资本外，还能出借自己的信用，换句话说，也就是能出借别人的资本；这些人就是银行家和实际上是银行家的那些人（例如票据经纪人），因为他们接受存款。以本行钞票提供贷款的银行，是出借从社会借来的资本，而对这种借来的资本，它是不付任何利息的。储蓄银行出借由社会一点一点地收集拢来的资本；对于这样收集来的资本，银行有时不付任何利息，例如伦敦一些私营银行就是这么做的；象苏格兰银行那样的合股银行和大多数地方银行虽付利息，但它们所付的利息却比所得的利息少得多；因为存款人以其他方法利用这种微小的存款余额，所得的利息也很有限，不值得为此找麻烦，所以即使利息很少，他们也愿意接受。由于有这种辅助资源，银行家才能够通过以自己的资本贷款取息，而获得相当于通常利润率的利润。其他任何方法都不能使放款作为一种正规的经营方式坚持下去，除非贷款的条件高得吓人，只有那些贪图巨利的人或有急需的人（即入不敷出的消费者或濒临破产的商人）才愿意接受。存入银行的可以自由支配的资本、钞票所代表的资本、银行家自己的资本以及他们以某种方法利用自己的信用而得以支配的资本，这一切，连同必须或愿意靠他

们财产的利息过活的那些人所掌握的资金，构成一国的一般贷放资金；而这笔资金的总额，与生产者和商人的经常需求，以及政府和不生产的消费者的经常需求相对比，便决定长期的或平均的利率；长期的或平均的利率必然常常使这两种金额相互调整。①但是，长期利率虽然受借出的资本总额的影响，其变动却几乎完全取决于银行家掌握的资本；因为几乎只有这一部分资本（它只用于短期贷款），持续不断地在市场上寻找投资出路。靠财产利息过活的那些人的资本，一般都已寻找到了某种固定的投资对象，例如公债、抵押证券或公司债券，这些投资如果没有特别的诱惑或需要，是不会改变的。

第三节　哪些因素使利率发生变动

利率的变动是由贷款需求的变动或贷款供给的变动引起的。贷款供给的变动虽然比贷款需求的变动小，但也是易于变动的。放款的意愿在投机时期开始时比平时强烈，而在随后人们突然抽回资本的时期则要比平时小得多。在投机时期，放款者同其他人一样，愿意通过扩大信用来扩展他们的业务；他们借出的不属于自

① 我没有将经常用以进行公债和其他证券投机买卖的资本（有时它们的数额很大）包括在上述一国的一般贷放资金之内。购买证券的人暂时确实使贷款总量增加，并在一定程度上使利率降低。但是，我在这里提到的这些人购买证券，只是为了以较高的价格再卖出去，因而他们交替地处于放款人和借款人的地位。他们的投机买卖，有的时候使利率下降，有的时候则以同样的程度使利率提高。他们的作用，同从事投机买卖的一切人一样，不是使商品的价值提高或降低，而是使其平均。当他们谨慎地做投机买卖时，他们会缓和价格的变动；当他们轻率地做投机买卖时，则常常使价格的变动加剧。

己的资本多于平时（正象其他各种商人和生产者使用的资本多于平时一样)。因此，这个时期是利率低下的时期，虽然利率降低还有其他各种原因(我们在后面会讲到)。反之，在抽回资本的时期，利息总是急剧上升，因为许多人极为迫切地需要借钱，而贷款者一般都不愿放款。这种不愿放款的心理发展到顶点，就称为“恐慌”。当商业界（有时也在非商业界）连续发生出乎意料的破产事件时，人们便会彼此不相信对方的偿付能力，以致所有的人不仅不愿提供新的信用(除非借主接受很苛刻的条件)，而且会尽可能收回原先提供的一切信用，此时便会发生恐慌。银行存款被提取；钞票回到发行者那里换取硬币；银行家提高贴现率，并拒绝惯常的透支；商人则拒绝为商业票据延期。在这种时候，如果法律试图阻止人们超出一定限度支付或收取利息，则会产生最不幸的后果，以往的经验已证明了这一点。如果法律这样做，那么不能以5%的利息借到钱的人，就不是支付6%或7%的利息，而是不得不支付10%或15%的利息来借钱，以此补偿放款者有可能遭受法律制裁的危险，或者不得不大亏其本地贱卖有价证券和货物以取得现金。

在商业危机与商业危机之间的间歇时期，由于渐进的积累过程，利率通常具有逐渐降低的趋势；在各大商业国家，积累过程则快得足以使投机活动的发生具有周期性；因为，如果几年间没有发生危机，在此期间又没有为投资开辟新的、有吸引力的途径，则人们经常可以看到，在这几年里寻觅投资场所的资本大为增加，致使利率大大降低，这从证券价格和汇票贴现率〔的升降〕可以看出；利息的减少诱使〔资本〕所有者甘冒风险，以期获得较大的收益。

利率有时还会或多或少地受到不常见的偶然因素的影响，这

些因素往往会改变收取利息的阶级和获得利润的阶级之间的分配比例。以下两个作用正好相反的因素就属于这一类，这两个因素是过去几年才出现的，现在正在英格兰发生巨大的影响。一是金矿的发现。不断地从各产金国运来的大量贵金属，可以有把握地说，完全加到供给借贷市场的资金之内了。增加的巨额资本没有在上述两个资本家阶级之间分配，而全部加在了收取利息的阶级所拥有的资本上，因而扰乱了这两个阶级之间的原有分配比率，并有将利息压低(与利润相对而言)的趋势。另一因素为有限责任股份公司的合法化，这一因素是新近出现的，其影响与上述情形相反。这些公司的股东(其人数目前正在迅速增加)几乎全部出自贷款阶级；过去他们是将可以自由使用的资金存入银行，由银行贷出，或者将它投放在公私证券上，收取利息。但他们在某一股份公司(金融公司除外)入股后，就在其所持有的股份的限度内成为靠自己的资本经营的商人；他们不再是贷款者，在大多数情况下甚至已转变为借主阶级。他们的认缴额是从供给借贷市场的资金中抽取的，而且，他们自己也变成了争取分享剩余借贷资金的竞争者。这一切的自然结果是利息上升。因而，在今后相当长的时期内，如果英格兰的通常利率与普通商业利润率相比所占的比率，高于新近黄金开始流入以后的任何时期，那是不会使人惊奇的。①

① 关于正文提及的利率增长的原因，现在必须增加一种，这就是《爱丁堡评论》1865年1月号刊载的一篇优秀论文的作者所令人信服地坚持的：业已增强、现在还在增强的输出资本以进行海外投资的意愿。由于进入外国已十分方便，外国又不断寄来大量资料，对外投资已不再使人产生不知底蕴的恐惧心理；于是资本无所顾忌地流向预期可以提供较高利润的任何地方；整个商业世界的借贷市场正在迅速地统一起来。因此，世界上资本外流最自由的地方的利率，已不会再象过去那样，大大低于其他地方的利率。

贷款需求的变动要比贷款供给的变动大得多，而且变动的周期也较长。例如，战争时期是从借贷市场汲取资金非常多的时期。在这样的时期，政府一般会进行一些新的借款，而且，只要战争持续下去，这些借款通常会一次紧接一次地进行，因而一般利率战时总是高于平时，不论当时的利润率如何，从而使工业部门得不到通常能够得到的借款。在上次对法战争期间，有一段时间政府不能以低于6%的利润获得借款，其他一切借主自然也至少要付6%的利息。即使政府不再订立其他借款契约，这些借款的影响也不会完全消失；因为已经订约的政府借款会为该国大量增加的可以自由使用的资本继续提供投资对象，一旦国债还清，这些资本就会加在尚在寻觅投资对象的资本上，从而(且不管暂时的扰乱)必然会在某种程度上长久地降低利率。以上所述是政府的战时借款对利息产生的影响，突然开创出某种新的具有普遍吸引力的长期投资方式，也会产生这种影响。近代历史上规模可以同战时借款相比拟的唯一事例，是铁路建设所吸收的资本。可以肯定，这种资本主要得自银行存款或人们手中的储蓄，这种储蓄本来也会成为银行存款，或最终会用来购买证券，而出售证券的人则可以用所得的钱贴现票据或贷款取息。在上述任一情况下，这种资本都是对一般贷款资金的一种支取。事实上，很明显，如果不是特地为从事铁路冒险事业而储蓄的，则如此使用的金额必然来自工商业者的实际资本，或者来自本来会借给工商业者的资本。在前一情况下，工商业者因资本减少，资力不足，不得不成为较大的借主；在后一情况下，他们所能借入的金额就要减少；这两种情况都具有提高利率的趋势。

第四节 利率在什么程度上和在什么意义上与货币的价值有关

在以上的论述中，我把贷款和利率看作是与一般资本有关的问题，这和普通的看法正好相反，人们通常认为利率只与货币有关。我认为，在放款时，象在进行其他一切货币交易时一样，被转让的货币只是媒介，而真正让与的东西、即交易的真实对象是各种商品。这基本上是正确的；因为在正常情况下，借入货币的目的就在于获得对商品的购买力。在产业和商业国家，人们秘而不宣的意向通常是将商品用作资本；但是，即使借款的目的是为了非生产性的消费，例如挥霍者或政府的借款，所借的金额也取自先前的积累，这种积累如果不借给他们，就会借给从事生产的人们；因此，这一金额也是从可以正确地称为“可贷资本”的资本额中扣除的。

然而，借主的目的也往往和我在这里所假设的不同。他们有时借钱既不是为了将它用作资本，也不是用于非生产性的花费，而是用以偿还以前的债务。在这种情况下，他们所需要的就不是购买力，而是法定货币，或债权人愿意作为债务的等价物接受的东西。他特别需要的是货币，而不是商品或资本。几乎所有巨大而突然的利率变动，都是由这一原因所引起的对货币的需求造成的。这样的需求是商业危机的最初特征之一。在此时期，许多订有契约的工商业人士由于情况变化而不能及时获得他们打算用来履行契约的资金。他们不得不以任何代价来获得这些资金，否则他们就得破产；他们必须得到的是货币。其他资本不论他们掌握多少，

如果不能先换成货币，都不适用于这种需要；反之，即使一国的资本毫未增加，增加的只是流通中的信用证券(如 1825 年恐慌时在英格兰银行保管库中发现了一箱票面为一镑的纸币，尽管这些纸币对其他的目的几乎毫无用处)，只要允许借主使用这种证券，他们就可以借此达到自己的目的。以贷款形式增发钞票，就可以满足对货币的需求，并消除伴随这种需求的恐慌。然而，在这一场合，尽管借主所需要的不是资本或购买力，而是作为货币的货币，但转让给他们的却不仅是货币。货币走到哪里，就把购买力带到哪里；而投入借贷市场的货币，由于它具有购买力，实际上会使一国所增加的资本转到贷款方面。虽然所需要的只是货币，但是资本也在转移；也可以这样说，正是由于可贷资本增加，利率的提高才受到抑制并得以纠正。

然而，除此以外，在贷款与货币之间还存在着一种必须认清的现实关系。可贷资本都处于货币形态。直接用于生产的资本有许多形态，但供放款用的资本通常只有这一形态。因此，我们自然可以认为，在多少会影响利率的各种原因中，不仅可以找到通过资本发生作用的原因，而且还可以找到只通过货币就直接发生作用的某些原因。

利率与流通中的货币的数量或价值没有必然的联系。流通媒介的经常数量无论大小，都只影响价格，而不影响利率。当通货贬值已成为既成事实时，它也无从影响利率。通货贬值确实使货币对商品的购买力下降，但却没有使其对货币的购买力下降。如果 100 镑可以购买每年 4 镑的永久年金，通货贬值使这 100 镑的价值比过去减少一半，但它对这 4 镑的价值也发生同样的影响，因而二者

之间的关系没有什么变动。用以表示一定数量的真实财富的筹码无论多少，都不会对放贷者或借款者的地位或利益发生影响，从而也不会对贷款的需求和供给发生影响。贷放和借入的真实资本数量是相同的，因而，如果放贷者手中的资本以较多的英镑来表示，则由于物价上涨，借款者现在同样需要使用较多的英镑才能实现他们的目的。

可是，虽然货币数量的大小本身不会对利率发生影响，但货币由少变多，或由多变少，却会对利率发生影响，事实也是如此。

假定政府为支付经费而发行不兑现通货，使货币逐渐贬值。这一事实决不会减少对真实贷放资本的需求，但是它会减少真实可贷资本，因为这种资本只存在于货币形态，它的价值会因通货数量的增加而降低。以资本计算，其供给量减少了，其需要量却同过去一样。以通货计算，其供给量同过去一样，而其需要量却因物价上涨而增大。不管怎样，利率都必然上升。在这种情况下，通货的增加确实影响利率，但结果却同人们一般想象的相反，是使利率提高，而不是使之降低。

收回贬值通货或减少贬值通货的数量，会产生相反的结果。借款者手中的货币同其他一切货币一样，其价值会提高，即，将有较多的真实资本寻觅借主；而借款者所需要的真实资本同过去一样，货币额却减少了，因此，利率趋于下降。

由此可见，就通货贬值本身而言，在其发展过程中有提高利率的趋势；如果人们预期通货会进一步贬值，这种作用便会得到加强；因为放款者预料借款者会用比贷出的通货价值低的通货来支付利息甚或偿还本金，自然会要求将利率提高到足以弥补这种可

能的损失的水平。

但是,如果增加的货币不是通过购买、而是通过贷款而进入流通，则上述作用将不足以抵消与其相反的作用。在英格兰和大多数其他商业国家,通常使用的纸币都是银行家提供的,除用以购买金银的部分外，都以贷款的方式进行。因此，增加通货，也就是增加贷款;所增加的全部通货最初会进入借贷市场,从而使借贷市场膨胀。若把增加通货看作是增加贷款，增加通货便具有降低利息的趋势,而从增加通货会使通货贬值这一角度看,增加通货则具有提高利息的趋势,前一种趋势通常要大于后一种趋势,因为前一种作用取决于新货币与已贷出货币的比率，而后一种作用则取决于新货币与全部流通货币的比率。因此，由银行发行的通货持续增加时,有降低或压低利率的趋势。发现金矿所引起的货币增加,也会产生类似的作用;如前所述,从这种金矿开采出来的黄金输入欧洲后，几乎全部加在了银行存款上，因而增加了贷款的数额;而当这种存款由银行提出并投资于证券时，则可以使等量的其他可贷资本获得解放。在一定的营业状况下，新到的黄金只有通过降低利率才能找到投资机会，所以，只要黄金继续流入，假定其他一切情况一仍其旧,利率就必定会低于没有这种流入的时候。

一如增多的金银投入借贷市场有降低利率的趋势，大量金银外流也总是使利率提高;即使这种外流是在贸易过程中发生的,例如抵偿歉收所引起的入超,或抵偿眼下〔因受美国南北战争的影响而从〕世界许多地方输入的高价棉花,结果也是如此。这种抵偿所必需的货币首先取自银行家手中的存款，因而相应地减少了供给借贷市场的资金。因此,从本质上说而且从长期来看,利率取决于

以贷款方式提供和求取的实际资本的比较额;但是,流通媒介的增减也会使利率受到各种暂时的扰乱;这种扰乱略为复杂一些,所产生的结果有时与人们最初看到的正好相反。所有这些区别都被人们滥用词语的习惯所掩盖和混淆了，人们常用“货币的价值”这一词语来表示利率,而严格说来,货币的价值只表示流通媒介的购买力。一般国民、甚至商人都习以为常地认为，金融市场的放松程度，即以低利率借款的便利程度，是与流通中的货币数量成比例的。因此，他们不仅以为只能作为贷款起作用的钞票可以作为通货起作用，而且常常不注意那些不附带有通货作用的贷款作用所产生的结果,即使性质相似,程度更大,也不予注意。

例如,人们在考察银行的活动对刺激投机所产生的作用时,通常都认为钞票的发行具有很大的作用,而直到最近为止,几乎都不注意银行存款的运用;然而,银行信用的轻率扩张,更经常地是依靠存款、而不是发行钞票来进行,这是最为可靠的事实。图克先生说[①]:“不容置疑,银行,无论是个人的还是合股的,如果经营不善,都会使信用过度扩张,鼓励人们在商品的买卖、进出口、建筑业和采矿业方面进行投机活动,而且银行也确实常常经营得很糟糕,以致在某些情况下弄到破产的地步，并且那些得到贷款的人也终无所得。”但是,“假设银行家所接受的一切存款都是铸币,他是否就不象发行钞票的银行家那样，不会受到他不好意思拒绝的客户提出的贷款或贴现要求的纠缠，或不会受到高利息的诱惑呢?他是否就不致受到诱惑而大量挪用手头的存款，以致在某些情况下不能应付存户的提款要求?完全使用金属通货的银行家与现在伦敦

① 《通货原理研究》,第 14 章。

的银行家事实上有什么不同呢？完全使用金属通货的银行家不是货币的创造者，他不能利用发行者的特权来开展他的其他业务，但是象伦敦的银行家那样过度发行货币的可悲事例也还是有的。”

在多年来就英格兰银行的业务及其对信用状况产生的影响所进行的争论中，虽然近50年来每当发生商业危机，英格兰银行就总是受到强烈的指责，人们不是说它引起商业危机，就是说它加剧了商业危机，但是人们几乎一致认为，英格兰银行的影响能为人们所觉察，只是由于流通中的该行钞票数量过多了，如果能阻止该行行使发行货币的权力（这是该行地位的一个特征），它就不再具有任何可以滥用的权力了。这是一种错误看法，至少在有了1847年的经验以后，我们可以希望人们今后不再重犯这种错误。在1847年，英格兰银行所具有的发行银行的权力完全被约束住了；但是，它通过作为储蓄银行开展的业务活动，仍然同过去任何时期一样，对利率或信用状况产生了显而易见的巨大影响；它仍受到了激烈的谴责，说它滥用了影响力；结果还是发生了一场空前猛烈的商业危机。

第五节　利率决定土地的价格和证券的价格

在结束本章的讨论以前，我想就如下显而易见的事实讲几句，即，利率决定了一切土地和证券的价值和价格，人们想得到和购买这些可售物品往往不是为了这些物品本身，而是为了它们所能提供的收入。公债、股份公司的股票和各种证券的价格往往随着利率的下跌而提高。它们的售价不仅能为买价提供市场利率，而且

还能为所冒的风险或所具有的便利程度提供补偿。例如，英国财政部证券通常就相应于它们所提供的利息而以高于统一公债①的价格出售；因为，虽然这两种证券同样安全可靠，但是持有财政部证券的人除非自愿展期，每年可以按照这种证券的面额得到报偿，所以购买这种证券的人(除非不得不在发生一般紧急情况的时刻出售)不会有转卖时遭受损失的危险(除非他购买时付过升水)。

土地、矿山及其他一切固定收入源泉的价格，同样取决于利率。土地的售价通常相应于它所提供的收入而高于公债的价格。这不仅是因为人们认为(甚至在英格兰也是如此)购买土地多少安全一点，而且因为在人们的头脑中权力和尊严也是同土地所有权相联系的。这些差别是经久不变的，或者几乎是经久不变的；如果其他情况相同，土地的价格会随着利率的长期变动(自然不是每天的变动)而变动。利息低，地价自然高昂；利息高，地价自然低廉。上一次长期战争使这一法则有了一个明显的例外，因为当时土地的价格和利率都非常高。然而，发生这种情况是有其特殊原因的。多年来谷物平均价格持续高涨，使地租提高的幅度超过了利息上升和固定收入〔源泉〕售价下跌的幅度。假如没有发生这种主要是歉收造成的偶然事件，土地的价值必然会同公债一样大幅度下跌。假使今后爆发类似的战争，土地的价值也许就会下跌；有些地主和农民从非常时期的偶然事件中引出一般性结论，长期以来一直认为，战争状态对所谓农业界特别有利，而和平状态则对农业界特别不利，他们如果听到我这样说，也许会大失所望。

① 统一公债 (consols, 全称为 consolidated annities) 是 1751 年英国政府为整理过去的各种公债而开始发行的年息为 3 厘的公债。——译者

第二十四章　论可兑换纸币的调节

第一节　关于银行发行纸币所产生的影响，有两种相反的理论

过去 50 年间频繁发生一系列令人苦恼的所谓商业危机现象，使经济学家和实际政治家都把很大的注意力放在如何防止或至少是缓和这种危机的弊害上。在英格兰银行限制兑现时期，人们逐渐养成了一种习惯，即，将物价的涨落都归因于各银行发行额〔的多少〕，这又使一切研究者把缓和物价涨落的希望寄托在调节钞票的各种计划上。有一项这样的计划，获得了权威人士的支持并且非常深入人心，于是在 1844 年英格兰银行更换营业执照的时候，在人们普遍认可下变成了法律；这项法令现在依然有效，不过它已不那么受欢迎了，它的信誉也由于政府两次宣布暂停兑付(第一次是在法令颁布刚满 3 年的时候)而受到了损害。所以，在这里考察调节可兑换纸币的计划所具有的优缺点，是适当的。在论及 1844 年罗伯特·皮尔条例的各种实际规定以前，我想简略地说明这个条例所依据的理论的性质，并探讨这一理论的根据。

许多人认为，一般发行银行、特别是英格兰银行具有把钞票投

入流通领域从而任意提高价格的权力；他们认为，这种权力是没有任何限制的，如果说有，那也只是这些银行认为自己在行使这种权力时应该具有的克制态度；他们认为，这些银行的发行量一旦超过通常的数量，就会引起物价上涨，滋生商品投机心理，从而使物价进一步上涨，最后产生一种反作用力，使物价回跌，而在某些极端严重的情况下便形成商业危机；他们认为，英格兰曾经发生而商人们记忆犹新的这类危机，或者本来是这种原因所引起的，或者是由于这种原因而大大加重的。一些著名的政治经济学家所赞同的实际上只是这种通货理论的比较缓和的形式，他们没有将这一理论引申到这样极端的地步。但是，我并没有夸大这种通俗见解的张大其词；这个事例充分表明，不是解决这类问题的能力往往受到蔑视的脱离实际的学者，而是自夸具有实际知识（他们至少有获得这种知识的足够机会）的深通世故的人和实业家，会将一种深受欢迎的理论推进到什么地步。他们固执地认为，通货是价格变动的首要原因，这使他们不愿承认影响人们对供给的预期的许许多多因素是几乎一切投机和几乎一切价格变动的真正原因，不仅如此，由于他们的理论要求银行发行额的变动与价格的变动在时间上必须一致，他们还在事实和日期上玩弄了一些荒唐的把戏，如果不是有一位著名的富有经验的权威不辞辛劳，纯粹根据历史详尽地加以揭露，人们也许会信以为真。凡是熟悉这个问题的人一定都知道，我在这里提到的权威是指《物价史》一书的作者图克先生。图克先生在 1832 年向英国下议院有关英格兰银行执照问题的委员会提供的证词中对自己的研究成果作了如下的说明（我们可以从他的著作中找到这句话）："根据我的研究，从事实上和历史上说，在每

一个明显的实例中，物价的上涨或下跌都先于钞票发行额的扩大或缩减，所以物价的上涨或下跌不可能是钞票发行额扩大或缩减的结果。”

通货理论家们夸大其词，把物价的几乎一切上涨或下跌都归因于钞票发行额的扩大或缩减，这导致出现了一种与此正相反的理论，在科学的讨论中，这种理论最著名的代表是图克先生和富拉顿先生。这种相反的理论认为，只要可以自由兑换，钞票就不具有提高物价的能力；除由于交易量增加钞票发行额可以按比例增加以外，银行也不具有增加钞票发行额的能力。对于后一种说法，所有的地方银行家在接受历届国会有关这个问题的委员会的质询时，都一致表示赞同。他们都证实（用富拉顿先生的话来说[①]）："地方银行的发行额，完全由各地交易和支出的数量调节，随着生产和价格的变动而变动，它们既不能超出交易和支出的数量所规定的限度来增加发行额，否则增发的钞票必定会立即流回来兑现，也不能减少发行额，否则其缺额必然会由其他源泉予以补足。”根据这些前提，图克先生和富拉顿先生作了如下的推论，即，如果需求没有增加，银行的发行额就不会增加，因此，银行发行的钞票不会提高物价，不会鼓励投机，也不会引起商业危机；试图用人为控制钞票发行额的办法来防止这种弊害，决不会实现所要达到的目的，而只会带来其他极其有害的后果。

① 《货币的调节》，第85页。

第二节 考察上述两种理论

上述学说中根据证词、而不是根据推理的部分，在我看来，是无可辩驳的。我完全相信地方银行家们所作的断言（方才从富拉顿先生的著述中摘引的那句话，十分清楚而正确地概述了这种断言）。我确信，除他们所说的情况外，他们在其他任何情况下都不会增加钞票发行额。我也相信，以这种事实为根据的富拉顿先生的理论包含着很多真理，它比任何形式的通货理论都更能表达全部真理。

市场状态有两种，一种可称为静止状态，另一种可称为期待状态或投机状态。在前一种状态下，大多数工商界人士都没有扩大经营规模的欲望。因为预料商品的销路不会急速扩大，生产者只按平时的产量生产商品，商人也只按平时的销售量进货。每个人都只按通常的营业额做交易，或者只是随着资本和顾客的增加而相应地扩大业务，或者只是随着社会繁荣所引起的对他的商品的需求逐渐增加而逐渐扩大业务。生产者和商人都不打算异乎寻常地扩大自己的业务，因而不需要从银行家和其他放款人那里获得多于平时的贷款；而由于银行家增加发行额只是为了扩大贷款，因此在这种情况下发行额即使增加，也只能是暂时的。如果一部分人在一年的某一时期同其他时期相比有较大的款项需要偿付，或者如果某一个人出于某种特殊的迫切需要而必须获得额外的贷款，这些人就会要求提供较多的钞票，并且会得到这些钞票；但是，这些钞票象英格兰银行为了支付股息而每3个月增发一次的钞票

一样，是不会长久地流通的。最终得到这些钞票的债权人由于没有额外的支出，也没有特殊的迫切需要，会将这些钞票放在身边不用，或者将它们存入银行，或者用来偿还以前某个银行家向他提供的贷款；总之，他不用这些钞票购买商品，因为，按照我们的假定，没有发生什么事情诱使他贮存比过去更多的商品。即使我们假定，银行家们使自己的放款利率低于市场利率，人为地刺激对贷款的需求，他们所发行的钞票也不会停留在流通领域，因为当借主利用这些钞票做生意并偿还债务时，债权人或接受钞票的商人如果无须即时使用这些超出需要量的钞票，就会将它们存入银行。因此，在这种情况下，银行家不能随意增加一般流通媒介；他们所增发的钞票不是〔很快〕回到银行，就是搁置在一般国民身中，不会引起物价上涨。

但是，还有一种与上述状态显然不同的市场状态，即人们普遍认为(无论这种看法是否具有充分的根据)，某种或若干种大宗商品的供给很可能满足不了通常的消费。对于这种状态，图克先生和富拉顿先生的理论并不那么明显地适用。在这种情况下，同那些商品有关联的一切人都想扩大业务。生产者或进口商想增加产量或输入额，投机商人想囤积商品以通过其所期待的价格上涨而牟利，持有这种商品的人则想获得更多的贷款以使自己得以继续掌握这种商品。上述各种人都想比平时更多地利用他们的信用，不容否认，对于这种要求，银行家们常常处置失当。无论什么事情，只要使人幻想能获得比平常高的利润，从而刺激工商业，都会产生与此性质相同的结果。例如，外国对我国的商品突然产生大规模需求(或人们预期会有这样的需求)，就属于这种事情，当初

我国与西属美洲国家通商时以及历次与美国通商时，都曾出现过这种情况。这类事情往往会抬高输出品的价格，引起投机。这种投机有时是合乎情理的，但也常常是不合情理的或无节制的(只要大部分工商界人士喜欢寻求刺激，而不喜欢安全)。在这种情况下，商人阶级或其中一部分人便比平时更想把信用转变为购买力。这种营业状态发展到极端，就会发生人们称为商业危机的突变；而且众所周知，这种投机在其发展过程中几乎总是伴随着钞票的大幅度增加。

然而，对此，图克先生和富拉顿先生作了如下的回答，即，通货总是伴随着、而不是先于物价的上涨而增加的，因而通货的增加不是物价上涨的原因，而是物价上涨的结果。因为，第一，促使物价上涨的投机性购买，不是用钞票，而是用支票或更为通常地是用帐面信用进行的；第二，即使这种投机性购买是用为了这个特殊目的而从银行家那里借来的钞票进行的，这种钞票在用于这个目的之后，如果并非现时的交易所必需，则收取钞票的人又会将它存入银行。这一点我完全赞同。我还认为，在投机旺盛时期，只要投机仅限于商人与商人之间的交易，钞票发行额一般就不会显著增加，也不致促成投机性的物价上涨。这种看法在科学上和历史上都已得到证明。然而，在我看来，当投机进一步发展而影响到生产者时，就不能再坚持上述看法了。商人向制造商提出投机性的定单，诱使他们扩展业务，诱使他们向银行家申请增加贷款，如果银行家用钞票提供这种贷款，而且这种钞票不是付给会将它们送回银行贮存的人，而是部分地用以支付工资，从而流入零售商业的各种渠道，它们就会直接产生进一步提高物价的作用。我不能不认为，在

法律允许票面价值为1镑和2镑的钞票流通的年代，用于支付工资的钞票必然对物价产生了强有力的影响。尽管现在禁止发行5镑以下的钞票，大大限制了用钞票支付工资，因而钞票在这方面的作用相对来说已很微小；但是，在投机时期的后期，钞票还以另一种方式开始起作用，这已成为比较温和的通货理论的支持者的主要论据。虽然为进行投机性购买而要求银行家贷款的人很少，但是不成功的投机商人却为继续进行投机而纷纷提出贷款要求；这些投机商人为分得一份可贷资本而进行的竞争，甚至使没有从事投机活动的那些人为了获得他们所需要的贷款也比过去更多地依赖银行家。在投机的旺盛时期和急转直下时期之间有一段抵制物价下跌的间隔时间，为期几星期，有时长达几个月。趋势已出现转变的迹象，但投机的商品所有者仍不愿在价格下跌的市场上出售他们的商品，而在此期间，他们即使是为了履行通常的契约，也需要资金。这一时期的特征通常是钞票的流通额显著增加。谁也不会否认，钞票通常会在这时增加。但我认为，还必须承认，这种增加会使投机的持续时间延长，会使投机性的价格得以维持一段时间（如果没有这种增加，价格就会暴跌），因而会延长和增加贵金属的输出（这是商业危机发展过程中这一阶段的主要特征）；这种输出的持续最终会危及银行实现其凭票即付的保证的能力，使各银行不得不在物价回跌成为不可避免的时候非常突然和严厉地收缩它们的信用，而如果它们先前没有增加贷款来支持投机，它们就无须这么突然和严厉地收缩信用了。

第三节 为什么说1844年的通货条例在某种程度上产生了预期的有益结果

为了促使物价尽早回跌,以免最后造成更为严重的后果,奥弗斯通勋爵、诺曼先生和托伦斯上校率先提出了一项调节通货的计划,该计划经过稍许修改后,变成了一项法令。①

根据未经修改的最初计划,流通本票应当只由一个机构发行。而按照国会所通过的计划,现有的一切发行者都获准保留这种特权,但今后不再以这种特权授予更多的人,即使已经享有这种特权的人停止发行,其他人也不得替补;而且,对于除英格兰银行以外的一切银行都规定了最高发行额,并把这一发行额故意定得很低。虽然对英格兰银行的钞票发行总额没有规定最高限度,但对该行以证券(换句话说,以贷款)为担保发行的那部分钞票则规定了最

① 我认为可以肯定,1844年条例的真正唯一重大的目的,是缓和商业上的反冲。我十分清楚,该条例的支持者们(特别是在1847年以后)坚决认为,该条例极为有效地"维持了英格兰银行钞票的可兑换性"。但是,我必须申明,我并不象他们那样认为这是该条例所取得的一项重大成就。在旧制度下,人们曾不惜任何代价来维持英格兰银行钞票的可兑换性,即使不通过这项法案,人们也仍会这样做。奥弗斯通勋爵在他的证词中说得很好:英格兰银行经常能够通过对信用采取十分激烈的措施,牺牲广大商人的利益而挽救自己。1844年条例使这一过程的激烈程度得以减轻,仅凭这一点,它就有充分的理由得到人们的支持。此外,如果我们假定在未实施该条例时英格兰银行在经营上有很大的失误,以致难以维持钞票的可兑换性,那么,同一程度(或不到那一程度)的经营不当,在已经实施该条例的情况下,也足以引起银行部停止兑付;英格兰银行之被强制地分为两个部门(按:指发行部和银行部),使停止兑付的可能性较之过去大为增加,而且,这还可能会引起设在伦敦的一切私营银行停止兑付,以及对国债债权人停止付息;这当然是比钞票暂停兑付更为巨大的直接灾难;因而,为了使英格兰银行能够再行支付存款,如果事实表明暂停实行1844年条例尚嫌不够,政府就会毫不迟疑地立即停止兑付钞票。

高限度。这部分钞票的发行额决不能超过一定的限度，最初这一限度规定为 1400 万镑。① 超出这一数额的全部钞票，都必须与金银块相交换；无论人们拿多少金银块到英格兰银行来卖，该行都必须按略低于造币厂的估价，用钞票买进。因此，就超出 1400 万镑这一限额发行钞票的任何行动来说，英格兰银行都完全是被动的，任何时候、任何人提出要求，它都有义务按照 3 镑 17 先令 9 便士的价格用钞票买进金银块，或按照 3 镑 17 先令 10 便士半的价格用金银块买进钞票。

这种机制想达到的目的是，使纸币数量的变动和纯金属通货数量的变动，在时间上和程度上完全相同。某种商品适于用作交换媒介，是由于它的价值在对价值有影响的一切情况下都具有不变性，而到目前为止贵金属一直是最接近于这种不变性的商品，因此，如果在 1844 年条例的作用下，钞票发行量的一切变动，从而(象人们所推断的那样)其价值的一切变动，与纯金属通货发生的变动完全一致，似乎就可以认为，1844 年条例的优点已充分得到证明。

现在，这个条例的一切通情达理的反对者，同它的支持者一样认为，贵金属的代用品所必须具备的条件是，它的经常价值与金属本位的经常价值完全一致。他们说，只要贵金属的代用品可以随时兑换硬币，二者就是、而且必然是完全一致的。但是，当谈到金属通货或其他任何通货的价值时，有两点必须加以考虑，这就是经

① 这一最高限度容许有条件地超出，条件是与某地方银行达成协议，该行钞票停止发行，而由英格兰银行钞票取代；但是，即使在这个时候，其所增加的发行额也不得超出其所取代的地方行钞票的三分之二。在这种规定下，现今英格兰银行有权以证券为担保发行的钞票将近1450万镑。

常的或平均的价值及其变动。纸币的价值应与金属通货的经常价值相一致。但却没有理由认为纸币价值的变动必须与金属通货价值的变动相一致。这种一致想达到的唯一目的，是纸币价值的稳定不变；而对于纸币价值的变动，人们的唯一希望是变动的程度尽可能小一些。但通货（无论它是由黄金还是由纸片构成的）价值的变动不是由它的数量、而是由信用的扩大和收缩决定的。因此，要看出什么通货的价值与贵金属的经常价值几乎完全一致，我们就必须弄清，在什么通货之下，信用的变动最少、最小。然而，是不是靠金属通货（因而，是不是靠在数量上同金属通货完全一致的纸币）最能达到这种目的，这正是我们要解决的问题。如果能够证实，随着金属通货数量的变动而变动的纸币，同没有如此严格地保持一致的纸币相比，会使信用发生更为激烈的变动，那就可以说，在数量上与金属通货最为一致的通货，不是在价值上与金属通货最为一致的通货；也就是说，它不是人们所希望的其经常价值与金属通货的经常价值最为一致的通货。

现在我们来看一下，事情是不是真是这样。首先让我们考察一下 1844 年条例是否实现了其实际目标。在较为清醒的拥护者看来，该条例的实际目的，是在较早的时期，以较少的黄金的外流，从而以一种比较和缓和渐进的方法，防止投机性信用的扩大。我认为，应当承认，该条例在某种程度上实现了这一目的。

我知道，对于这种看法，人们会合情合理地提出什么样的反对意见。有人会说，当投机商为了还债而迫切要求银行增发贷款时，即使限制钞票发行额，也不能阻止愿意提供贷款的银行增发贷款；银行还有存款可以用来过度发放贷款；即使它们拒绝提供这种贷

款，其结果也不过是，存款被提取，以满足存款人的需要；这会象增发钞票一样，使一般国民持有的钞票和硬币增多。这种见解是正确的，而且彻底驳斥了这样一些人的论调，这些人认为，之所以应该反对银行为支撑减弱的投机活动而提供贷款，主要是因为这会使通货增加。其实，真正应该反对的，是信用的扩张。如果各银行不增加贴现，而听任人们提取存款，则通货同样可以增加(至少在短期内是如此)，但是，在贷款应当减少的时期，贷款是不会增加的。如果银行不用钞票、而只用存款来增加贴现，那么(严格意义上的)存款是有限的，是会用完的，而钞票的数量则可以随意增加，或者说，钞票回笼后，可以无限制地重新发行。固然，一家银行只要愿意无限增加它的债务，它就有能力使它的名义存款象它发行的钞票那样，成为一笔无限大的基金；它仅以帐面信用的形式就可以发放贷款，也就是以银行本身的负债来创造存款，使银行负有偿付责任的货币，成为自己手中的存款，可以由人们凭支票来提取；而在人们用支票提款时，银行又无须借助于钞票，而只靠(在同一银行或在票据交换所)转帐来结清。我认为，在投机时期，信用主要就是以这种方式扩张的。但是，一旦趋势开始转变，各银行大概就不会继续以这方式扩张信用了。当各银行的存款开始外流的时候，各银行恐怕就不会再创造那种并不代表真实存款而只代表新债务的存款帐户了。但是，经验证明，以钞票方式进行的信用扩张，在过度投机所引起的物价回跌已经开始以后，仍会长期持续下去。如果采取措施使人们不能再依靠钞票阻碍物价的回跌，使银行只能利用存款和帐面信用来过度发放贷款，那么人们开始感觉到过度投机带来的各种困难后，就不会如此经常或如此长久地阻

止利率提高了。相反,如果银行发现存款正在外流,而不能以本行钞票来填补这个空隙,那么,它为了保持自己的偿付能力,就会感到有必要减少贷款,而这将使利率加快上升。在这种情况下,持有商品的投机商便不得不忍受他们最终无法避免的损失,提前转卖商品;因而物价将提早回跌,一般信用也将提早崩溃。

为了理解加速危机的到来在减轻危机的激烈程度上所起的作用,我们想较为详细地谈一谈崩溃即将发生前的那一时期的主要特征——黄金外流的性质和后果。投机性的信用扩张所引起的物价上涨(如果持续的时间是够长的话),即使不以钞票为手段,也同样会产生使汇兑逆转的效果;而一旦汇兑由于这一原因而逆转,就只有靠物价下跌或利率提高才能使之恢复以前的状态,从而使黄金停止外流。物价的下跌可以消除黄金外流的原因,使运出货物比运出黄金更为有利(即使是为了偿还已经到期的债务),因而使黄金停止外流。利率的提高以及随之发生的证券价格的下跌,可以更快地达到上述目的,因为利率的提高和证券价格的下跌会诱使外国人不将应归于他们的黄金带走,而将黄金留在该国用以投资,甚至将黄金运入该国,以牟取利率提高的利益。关于后一种阻止黄金外流的方法,1847 年提供了一个明显的实例。但是,只有在发生了上述两件事情中的一件、即要么物价下跌,要么利率提高以后,才有可能阻止或减少黄金的外流。可是,只要银行家们继续提供贷款,使过度扩张的信用得到支持,物价就不会下跌,利率也不会提高。众所周知,一旦黄金开始外流,即使钞票的数量未尝增加,首先缩减的也仍将是钞票,因为所需输出的黄金总是用英格兰银行的钞票向该行换取的。但是,在 1844 年以前的制度下,英格

兰银行同其他银行一样，在人们强求提供新的贷款(这是这一时期的特征)时，可以而且经常也确实立即将由于人们换取金银块而收回的钞票重新发行出去。认为这种重新发行钞票的作法所带来的弊害主要在于妨碍通货收缩，的确是一个很大的错误。然而，这种作法确实象人们所想象的那样，是十分有害的。只要这种发行持续进行，黄金的外流就不会停止，因为在继续发放贷款期间，物价不会下跌，利率也不会提高。物价如果是在不增加钞票的情况下上涨的，那就完全可以在不缩减钞票的情况下下跌；但是，物价如果是由于信用扩张而上涨的，那就只有收缩信用才能使物价下跌。因此，在英格兰和其他银行坚持重新发行钞票期间，黄金将继续外流，直到英格兰银行存金过少，陷入停止兑现的危险，最后不得不大规模地、迅速地收缩贴现业务，从而使利率发生不必要的巨大的变化，使个人蒙受不必要的巨大损失和不幸，并使整个国家的信用遭受不必要的巨大损害。

我承认，(1847 年的经验也向以前忽略这一点的那些人证明，)英格兰银行仅仅以其存款就可以在很大的程度上造成上述弊害。它可以在贴现和贷款应当缩减的时候继续进行甚或扩大贴现和贷款，最后结果是使紧缩来得更加猛烈得多和更加突然得多。然而，我不得不认为，利用存款犯这种错误的银行，如果不仅能利用存款而且还能利用钞票任意增加贷款，则会犯更大的错误。我也不得不认为，限制各银行增发钞票，实际上会阻止各银行发放那些力图挽回退潮但结果却使潮水暴落的贷款。虽然有人指责 1844 年条例，说它在需要提供方便而不是设置障碍的时候设置了障碍，但是，如果人们公认这种障碍确属有利，那么它还是应当受

到称赞。因此，就这一点来说，我认为，不可否认，新制度对旧制度确实有所改进。

第四节 但1844年条例所造成的损害却大于它所带来的利益

尽管如此，在我看来，仍然可以肯定，上述这些利益，无论人们给予它们多高的估价，还是抵偿不了1844年条例所造成的损害。

首先，银行家们在信用已经处于膨胀状态，扩大信用只能延迟而加重崩溃的时候大规模地扩大信用，固然是非常有害的，但是，当崩溃已经发生，而且信用不是过多而是过少时，扩大信用却是极其有益的，因为这时增加贷款不是增加平常的流动信用额，而是用以补充突然受到破坏的大量其他信用。如果说1844年以前，英格兰银行常常延缓信用的崩溃，致使信用的崩溃更为猛烈，从而加重了危机的严重程度，那么同样可以说，该银行在商业危机期间也常常发挥非常有益的作用，即在其他一切票据和几乎所有商业信用都不大管用时，该银行总是站出来，用贷款支持有偿付能力的厂商。这种作用在空前严重的1825—1826年危机期间是非常显著的；在这次危机中，英格兰银行增加了几百万镑的所谓"流通额"，用来向它认为肯定具有最后偿付能力的厂商提供贷款；如果英格兰银行不提供这种贷款，那场危机就会更加严重。富拉顿先生正确地作了如下的评述①：如果英格兰银行答应这种要求，"它就必须

① 《通货的调节》，第106页。

为此而发行钞票，因为钞票是英格兰银行提供信用的唯一手段。但是，该行并不想使这些钞票流通，实际上它们也不流通。对通货的需求同过去一样。相反，按照我们所作的假设，物价的迅速下跌必然会缩减对通货的需求。钞票一经发出，就很快会以存款形式回到英格兰银行，或者会锁在伦敦私人银行家的抽屉里，或者由他们分给各地的客户，或者被其他资本家(他们在狂热的投机浪潮中负了债，也许还没有做好即刻偿还的准备)所截取。在这样的危急时刻，每一个靠借钱做生意的人，都不得不采取守势，他的全部目的就在于尽可能巩固自己的地位，而这个目的只有通过尽可能大量地贮备已由法律规定为合法货币的纸币，才能更为有效地实现。纸币本身决不会进入产品市场；如果说它有助于推迟（与其说推迟，不如说缓和)物价的下跌，那么，这不是由于它促进了对各种商品的有效需求，使消费者能够买较多的商品，从而使商业兴旺起来，而是由于正好相反的原因，即，它通过阻碍交易、抑制消费来使商品所有者能继续保持商品。”

在继信用过度扩张之后发生信用过度收缩之时，对信用给予及时的援救，是同新制度的原则相一致的；因为信用的异常收缩和物价的下跌，必然会使黄金流入国内，而这个制度的原则是，只要金属通货增加，总是容许、甚至迫使钞票通货增加。但是，这种法律的原则所鼓励的，正是这种法律的条款在这个场合所阻止的，因为法律规定，在黄金实际流入以前，不许钞票发行额增加；而在危机的最严重阶段已经过去，随之造成的几乎一切损失和破产都达到顶点以前，黄金是决不会流入的。这种制度的理论所开的药方(作为适当的治疗方法)，为这种制度的运行机制所扣留，以致不能

及早地应用于许多目的。①

银行在弥补过度投机和过度收缩所造成的商业、信用缺口方面所具有的这一职能，是不可或缺的，因此，如果1844年条例还没有废止，那就不难想象，它的各项条款，在商业发生巨大困难、危机真正而全面地开始以后的每一时期，必然会象1847年那样中止实施。②假若问题仅限于此，则为防止危机而维持限制，又为消除危机而放宽限制，并非绝对不一致。但是，对于新制度还有一种更具根本而全面性质的反对意见。

该条例在理论上要求纸币数量的变动与金属通货数量的变动完全一致，因而它实际规定，每当黄金外流时，钞票数量都应当相应减少；换句话说，输出的全部黄金实际上都应取自流通领域；据认为，如果通货全部由贵金属构成，情况就是这样。这一理论和这些实际规定适用于黄金的外流源自物价上涨，而物价的上涨又源自通货或信用的过度膨胀这种情况，但也只适用于这种情况。

如果黄金的外流是通货增加或信用膨胀（其对物价的影响相当于通货增加）所造成的结果，我们就有理由认为，在纯粹的金属通货制度下，输出的黄金取自通货本身；因为这种外流实质上是没有限度的，只要通货和信用不减少，黄金就必然会持续外流。但是，贵金属的输出常常不是由影响通货或信用的原因造成的，而只

① 固然，英格兰银行可以用其存款扩大贷款，而存款的数额很可能是非常大的，因为在过度收缩时期，每个人都把自己的钱存入银行，以便随时取用。但是，这种存款并不总是够用的，这一点在1847年得到了确凿的证明，当时，英格兰银行以其存款所能提供的最大财力救援工商业，仍未能减轻危机，可是，政府一决定暂停实施1844年条例，危机就立即结束了。（1857年版注）

② 1857年再次发生的商业危机证实了这个预言；当时政府不得不再度自行中止实施这个条例的各项条款。（1862年版注）

是由于对外支付的异常庞大（这种情况或者是商品市场的状况造成的，或者是某些非商业性因素造成的）。这类原因中影响较大的有如下四种，过去 50 年英格兰的历史一再为此提供了例证。第一是政府在政治和军事上的巨额对外支出，例如在革命战争和克里米亚战争期间的支出。第二是用于对外投资的大量资本输出，例如对 1825 年危机的产生起过部分作用的那些贷款和开矿计划，以及成为 1839 年危机主要原因的对美投机。第三是供应重要工业原料的一些国家的农作物歉收，例如美国棉花的歉收，这使英格兰在 1847 年不得以较高的价格购买棉花，因而负债累累。第四是歉收和随之而来的粮食的大规模输入，关于这一点，1846 年和 1847 年提供了比先前的一切经验更为明显的例证。

在上述各种情况下，即使通货是金属制成的，为上述目的而输出的黄金或白银也不一定、甚至不可能全部取自流通领域。这种金银往往取自窖藏的金银，在金属通货制度下，人们总是窖藏有大量金银；在未开化的国家，金银往往被富人所窖藏，而在文明国家，金银则主要作为银行家的准备金而被窖藏起来。图克先生在《通货原理研究》一书中证明了这一事实。但是，对此给予最明确和最令人满意的解释的是富拉顿先生。我不知道是否有其他著述家对通货理论的这一部分作过同样完满的阐述，所以我想从富拉顿先生的《通货的调节》这部才智洋溢的著作中略多引用一些。

“凡在亚洲各国居住过的人都知道，在那里，被窖藏的钱财相对于现有的财富来说，要远远多于欧洲各国窖藏的钱财，而且，由于世代相传的对财产安全的担心，以及难以找到安全而有利的投资场所，这种做法已经形成了根深蒂固的习惯，远非欧洲各国所能

比拟——凡是对这种社会状况有亲身体验的人，都能想起无数的实例来说明，在金融窘迫时期，可以用高利贷作为诱惑，从个人的金库中吸引出大量的金银财宝，以急社会急需，也不难想起无数的实例来说明，如果使这些财富投入流通的诱惑不再起作用，则这些财富将再度为个人的金库所吸收。在文明和富裕程度高于亚洲国家的那些国家，虽然没有人害怕炫耀财富会引起当权者的贪欲，但商品的交换仍几乎普遍用金属流通媒介进行（欧洲大陆大多数商业国家的情况就是如此）。在这样的国家，积聚贵金属的动机也许不象大多数亚洲国家那样强烈，但其积聚能力却大为扩展，因而其积聚的绝对量，相对于人口而言，也许比亚洲国家要大得多。①当然，在遭受外敌入侵威胁或社会状况不安定、危机四伏的那些欧洲大陆国家，积聚贵金属的动机仍很强烈；另一些欧洲大陆国家虽然在国外和国内都广泛进行商业活动，但却很少发行银行券，因而它们为保证拥有如期支付所必需的金银准备金，也必然会窖藏一部分流通铸币，窖藏的数量很难估计。

"在我国，银行制度已发展到远非欧洲其他各国所能比拟的水平，除零售交易和对外贸易外，铸币的使用可以说已经完全被银行制度所取代，因而私人已不再储藏金银，金银已全部转到银行手里，或者更确切地说，已全部转到英格兰银行手里。但是，在法国，钞票的流通还是比较有限的，根据最新的权威数字，该国现有的金银铸币数量估计达 1.2 亿英镑之巨，这种估计是完全合乎情理的。我们有充分的理由认为，这巨额财富的很大一部分，很可能是绝大

① 我们根据确凿的事实知道，法国农民一般很早就开始攒钱，他们手中随时都有很多钱，其数量比人们所能想象的要大得多；甚至在象爱尔兰这样贫穷的国家，最近也已查明，小农所储藏的钱与其看得见的生活资料简直不成比例。（1862 年版注）

部分，已由人们贮藏起来。如果你拿一张面额为一个法郎的汇票到法国银行家那里求兑，他会从保险库内取出一个密封的袋子，并将其中存放的白银付给你。不仅银行家是如此，每一个批发商和零售商也必须根据自己的财力储备充足的现金，以使自己除了能进行日常的支付外，还能应付意外的需要。不仅在法国，而且在银行制度尚未建立起来或者说银行制度很不完善的整个欧洲大陆，这样的保险库是不计其数的，所储藏的硬币数量极大，并且可以大量动用，甚至可以大规模地由一国转移到另一国，而对物价没有什么影响，也不致引起重大的混乱，这一点我们有一些明显的事例可以证明。"其中最明显的是："欧洲的一些主要国家（俄国、奥地利、普鲁士、瑞典和丹麦）曾同时努力补充它们的国库，用铸币取代出于战争的需要而不得不发行的大量纸币（现已贬值的），正是在这个时候，全世界可用的贵金属库存由于英格兰致力恢复金属通货而减少，但是，这些国家的这一努力仍然取得了很大的成功。……不容置疑，这些共同执行的计划规模极大；但执行这些计划却没有明显地妨害商业或社会的繁荣，除了使汇兑发生暂时的混乱以外也没有其他什么影响；战争时期整个欧洲积聚在私人手里的金银，必然是这一切金银由以聚集的主要源泉。因而，我认为，任何人如果能够清楚地看到，巨额过剩的金银业经证明是一直存在的，虽然它处于不活动的、呆滞的状态，然而一旦出现十分强烈的需求，它总是会立即处于活性状态，那么，他就不能不承认，即使矿山关闭几年，完全停止生产贵金属，也不会使贵金属的交换价值发生可以感觉到的变化。"①

① 富拉顿：《通货的调节》，第71—74页。

富拉顿先生在谈到通货学说及其拥护者时说[1]："人们可以设想，通货学说的拥护者们是假定，完全使用金属通货的国家所外流的黄金，或者是一点一滴地从集市和市场收集的，或者是从杂货商和纺织品商人的钱柜收集的。他们甚至从未提到过人们窖藏有大量贵金属，尽管硬币流通国家之间的全部国际支付有赖于这种窖藏的贵金属，尽管即使根据通货学说的假说，窖藏的货币也完全不可能影响物价。根据过去的经验，我们知道，金银币流通国家可以在毫不妨害国内繁荣的情况下，及时地作出金额多么巨大的支付；但是根据什么理由我们认为这种支付完全是用贮藏的金银进行的呢？我们无妨想一想，只以贵金属为媒介进行一切交易的一国金融市场，在必须对外支付几百万镑时，大概会受到什么样的影响。当然，这种需要只能靠转移资本来满足；但是，这时为占有这种转移的资本而引起的竞争，不是必然会使市场利率提高吗？如果这几百万镑由政府来支付，政府不是多半要以比平时更加有利于出借者的条件举债吗？'如果这几百万镑由商人支付，那么商人不是会向银行提取存款，或者如果没有银行，从自行保存的准备金中提出，或者不得不作为借主到金融市场去借取所需要的硬币吗？'而所有这些不是必然会对贮藏的金银发生影响，使货币兑换商（有些货币兑换商窖藏金银，正是为了等待这种有利可图的机会）将他们所积聚的部分金银投入流通吗？……

"在过去的4年〔从1844年算起〕中，我国同几乎所有欧洲国家的收支差额都是顺差，黄金源源不断地流入我国，以致流入的黄金总额达到了前所未有的1400万英镑这一巨额数字。但是，在此

① 拉顿富：《通货的调节》，第139—142页。

期间，有谁听见欧洲大陆人民诉说深受其苦呢？欧洲大陆的物价是否以大大超过英格兰的幅度降低了呢？其工资是否下降了呢？或者商人是否由于他们的存货普遍贬值而大批破产了呢？这类事情都没有发生。欧洲大陆各国的商业和金融都很平稳；特别是在法国，岁入的增加和商业的扩展表明，该国的繁荣在继续发展。实际上，黄金的大量外流是否从该国真正流通的金属财富中取用过一枚拿破仑金币，是很令人怀疑的。而且，从信用状况平稳这一点可以推知，不仅零售市场上的交易所不可或缺的硬币供给从未间断，而且贮藏的财富依旧对正常的商业支付提供必需的便利。金属通货制度的本质在于，贮藏的财富在任何可能发生的情况下都应当有助于达到如下两个目的，即，第一，供给输出所需要的金银块，第二，补充国内通货，使之保持合理的数量。在这种制度下做生意的每一个人，在经营过程中也许时常要向外国汇付巨额硬币，因而不仅为了在必要时补足所须汇付的款项，而且为了使自己在国内能够不间断地进行通常的交易，都必须在自己手头保持足够的金银，或者具有向邻人借用的办法。”

就贵金属而言，象英格兰这样信用非常发达的国家，与欧洲大陆国家的情形有所不同。在欧洲大陆国家，金银储藏在许许多多人手里，而在英格兰，金银则全部掌握在英格兰银行这一个机构的手里。因此，通货学说的理论原理会提出这样的要求，即，应允许贵金属的外流（如果通货完全是金属通货，则这些贵金属往往取自窖藏的金银）自由动用英格兰银行金库中的准备金，而不要试图通过减少通货或收缩信用加以阻止。对于这种要求，人们也提不出有充分根据的理由来加以反对，除非贵金属外流的数量极大，有耗尽

准备金从而停止兑付的危险；不过，对于这样的危险，人们可以采取适当的措施加以预防，因为在我们所考察的几种情况下，贵金属的外流都是对外支付一定数额的钱所引起的，这种支付一经实现，贵金属的外流立即就会停止。而且，人们承认，在任何〔通货〕制度下，英格兰银行经常拥有的准备金，都应超过经验证明这种外流可能达到的最大数量；富拉顿先生断言其极限应为700万镑，但是图克先生则建议保持平均为1000万镑的准备金，在他的最后一本著作中还提出要保持1200万镑。在这种情况下，英格兰银行经常拥有的准备金（这种准备金决不用于贴现，而只用以兑现支票或钞票），当足以应付这种危机；因此，不用紧缩信用或通货致使危机加重，危机就会过去。这是这种情况所能得到的最好结局，这一结局不仅同金属通货制度所公开宣称的原理相一致，而且也是这一原理所要求得到的结局，但金属通货制度的鼓吹者却声称，该制度最大的优点就是防止出现这种结局。他们夸大地说，黄金一旦外流（不论其原因如何，也不论在金属通货制度下是否会引起信用收缩），英格兰银行就不得不立即削减贷款。但是要记住，他们是认为，即使当时不存在必须纠正的物价上涨，也不存在需要紧缩的非同一般的信用扩张，而只是由于政府的对外支付引起了对黄金的需求，或只是由于歉收而需要大量输入谷物，英格兰银行也必须削减贷款。

如果假定这种准备金不足以应付对外支付，用以进行对外支付的资金必须取自国内的可贷资金，那么利率就必然会上升；在这种情况下，金融市场上一定程度的货币短缺是不可避免的；而把英格兰银行分为银行部与发行部则会大大加重货币的短缺。按照通

常的说法，这时 1844 年条例只能以如下方式起作用，即：阻止英格兰银行在以（例如）300万镑的金银块兑换成它发行的300万镑钞票以后，再以这些钞票进行贴现或用作其他贷款。但是，这个条例的作用实际上远不止此。众所周知，黄金的流出总是首先对银行部产生影响。银行存款构成一国可以自由使用的闲置资本的大部分；而对外支付所需要的资本几乎经常主要是从存款中提取的。假定所需金额为 300 万镑，300 万镑的钞票从银行部提出（直接提出，或经由准备金主要存在英格兰银行的私营银行提出），如此取得的 300 万镑即由人们向发行部兑换用以输出的黄金。这样，就一国而言，流出的金额仅为 300 万镑，而就英格兰银行而言，实际流出的金额则为 600 万镑。存款减少了 300 万镑，发行部的准备金也减少了这么多。只要 1844 年条例还在实施，则这两个部即使处于极其窘困的境地也不能互相帮助，而必须各自为本身的安全采取预防措施。因此，在英格兰银行方面，在旧制度下，有 600 万镑的流出才需要采取某种措施，现在只要有 300 万镑的流出就有必要采取了。发行部以条例规定的方法来保护自己：不再发行已经回笼的 300 镑钞票。但是，银行部则因其准备金减少了 300 万镑，必须采取措施予以补充。由于存款减少了 300 万镑，银行部所负的债务也减少了 300 万镑，按照通常的银行原则——准备金等于存款三分之一，其准备金可以减少 100 万镑。可是，其余的 200 万镑银行部必须以同一数额的贷款到期收回、不再展期的办法来取得。银行部不仅必须提高利率，而且无论采用什么方法，都得使票据贴现总额减少 200 万镑，否则就必须出售同一数额的证券。为了补充银行部的准备金而在金融市场上采取这种激烈行动，完

全是 1844 年条例引起的。如果没有这个条例所规定的各种限制，英格兰银行就不必缩小贴现额，而只需由发行部划拨 200 万镑黄金或钞票给银行部；这种划拨不是将它们借给一般国民，而是为了保证银行部今后在存户有意外需求时有能力偿付。除非黄金继续外流，以至流出额似乎可能超过两部储备的黄金总额，否则，即使在金融紧迫期间，英格兰银行也仍可按照与需求的增加相对应的利率向商业界发放其惯常所需的贷款，而无须停止贷放。①

我知道，有人会说，听任这种性质的黄金外流在自行停止以前自由地影响英格兰银行的储备，也不能阻止通货和信用的收缩，而只是使之延缓；因为如果不在这种外流开始时就为阻止外流而采取限制钞票发行额的办法，则以后为了通过影响物价收回大量黄金，以补足英格兰银行的准备金，就必须对发行额实行同样的或更大的限制。但是，这种议论忽略了某些事情。第一，黄金可以不通过物价下跌，而通过更为迅速而简便的方法、即提高利率来收回，

① 我曾称之为"外流的双重作用"的这种说法，不可思议地被人们理解为，似乎我坚持这样的看法，即，英格兰银行由于 300 万镑的外流，而不得不放弃价值 600 万镑的财产。这样的看法当然十分荒谬，无须给予任何反驳。我所说的外流具有双重作用，不是就英格兰银行本身的金钱状况而言，而是就该行为了阻止黄金外流而不得不采取的措施而言。虽然英格兰银行本身的资力未减少，但是它的两种准备金，即银行部的准备金和发行部的准备金，却由于仅仅 300 万镑的外流而各自减少了 300 万镑。而且，在两部分立的情况下，如果两部想要互相援助，它们就必须象两部合并在一起时那么强大，因而在旧制度下 600 万镑的外流才会导致英格兰银行在金融市场上采取的那种严厉措施，现在 300 万镑的外流就会导致英格兰银行加以采用。由于发行部拥有多少金银块，银行部的准备金就会相应减少多少，由于外流的全部金额首先要由这一已经减少的准备金承付，因而，全部外流额加于半数准备金的压力，会使人们感到象两倍于此的流出额加于全部准备金的压力一样大，而要顶住前一种压力，就要采取象顶住后一种压力一样有力的措施。我在别处曾经说过："这就象是不准一个必须举起某一重量的人使用双手，而每次只许他用一只手来举；在这种情况下，他的每一只手都必须象两手并用时一样有力。"（1857 年就英格兰银行条例问题在下院委员会所作的证词）——1862 年版注。

利率的提高仅使证券价格下跌，其他物品的价格不会受影响。这时，或者外国人会购买英格兰的证券，或者英格兰会将其所持有的外国证券送到国外出售，1847年商业困难时期，这两种交易都曾大量进行，它们不仅阻止了黄金外流，而且把局面扭转了过来，使黄金流回。因此，黄金的流回不是由于通货的收缩，尽管这时黄金确实是因贷款收缩而流回的。但是，甚至收缩贷款也不总是必需的。因为，第二，黄金的流回不必同它的外流一样迅速。其中的大部分很可能通过正常的商业途径，以外国抵偿输出品货款的形式收回。外国的商人和生产者由于取得英格兰的额外支付而获得的额外利益，很可能有一部分会用来增购英格兰的商品（或者为了消费，或者为了投机），虽然其作用也许不会很快显露出来，使黄金的输送自始即可省免。这种额外的购买将使收支差额转为对英格兰有利，从而使英格兰得以逐渐收回已输出的部分黄金；其余的黄金，无须英格兰大幅度提高利率，只靠外国的可贷资本增加几百万镑黄金所引起的利率下降，就很可能收回。实际上，金矿发现以后，澳大利亚每年生产的巨额黄金以及来自加利福尼亚的大量黄金，都是经由英格兰分配到其他各国的，几乎每个月都有大批黄金运到英格兰，因此，即使英格兰不重新输入过去外流的黄金，英格兰银行的准备金也可以自行补充。所需要的只是黄金输出的停顿，只要有短暂的停顿就足够了。

由于上述理由，据我看来，1844年条例在某种商业危机（由过度危机引起的）的最初阶段虽然起过有益的作用，但总的说来，它实际上使商业恐慌更加严重了。再者，这个条例不仅使信用收缩更为激烈，而且使之更为频繁。乔治·沃克先生在阿伯丁《先驱

报»上发表的一系列观点明确、不带偏见的具有结论性的论文(它们是目前有关这个问题的最好著述)中说:“假定现有1800万镑黄金,其中1000万镑是在发行部,800万镑是在银行部。其结果同在金属通货制度下只有800万镑(不是1800万镑)准备金是一样的。……英格兰银行条例的作用是,在黄金外流时,英格兰银行的措施不是取决于该行保管库中的黄金总量,而是、或者应当是取决于其中属于银行部的部分。英格兰银行如果有权支配全部黄金,则只要黄金流出时还留下适量的准备金,该行就无须干预信用,或抑低物价。但是,该行只能支配银行部的准备金,并在这一狭小的范围内运营,因而它不得不以或多或少强硬的抵制手段来对付一切外流,从而对商业界造成损害;如果它不这样做(这也是可能的),它就必然要破产。因此,在英格兰银行条例之下,利率的变动极大,而且颇为频繁。1847年以后,英格兰银行开始真正认识到了自己的处境,感到随着准备金的每次变动,都必须变动利率作为预防措施。”所以,要消除这个条例带来的危害,英格兰银行除了在发行部保留黄金外,还必须以黄金或钞票形式在银行部保护大量的准备金。其数额必须大得能象在旧制度下那样足以为发行和贷款两者担保。

第五节 是否只应该由一个机构发行钞票

关于钞票通货,还有以下两个问题近几年也引起了不少争论:一、发行钞票的特权应限定为一个机构(例如英格兰银行)专有,还是应当准许许多发行者共享?二、在后一种情况下,为了保护钞票

持有者在发行者破产时不遭受损失，采取某些特殊的预防措施，是否必要，是否适当？

上述思考过程提示我们，同其他各种信用形式相比较，钞票的特殊重要性远远小于一般流行见解所承认的，因此，在信用总体中只占很小一部分的钞票的调节问题，在我们看来，不可能象有些人认为的那样具有重大的意义。然而，钞票目前也确实有这样一个特点，即，只有这种信用形式适用于流通的一切目的，只有这种信用形式能在国内的各种用途方面完全取代金属货币。虽然支票的推广使用，象它会使金镑和其他铸币（如果废除钞票，就会由它们取代钞票）的数量越来越少一样，也会使钞票的数量越来越少，但是，可以肯定，今后很长时期内，在存在必需的商业信任而且准许人们自由使用钞票的任何地方，钞票仍会大量供给。因此，如果发行钞票的独有特权由政府或某一机构保留，这将是一个巨大的金钱利益的源泉。将这种利益归于整个国家，是切实可行的，也是比较理想的；因而，如果象1844年条例所规定的那样，钞票通货的管理应当完全是机械式的，应当完全依据一成不变的规则来进行，则似乎没有任何理由不为国库、而为某一私人发行者的利益管理通货。然而，如果还是采用发行额任何程度的变动都听任发行者自由决定的方法，则在政府的职权已在不断增加的时候，再将如此琐细的一项职责加于政府，是不适当的；而且，也不应该转移政府首脑的注意力，使他们不去注意重大的问题，而被要求发行纸币的申请所包围，成为攻击的目标（任何有关通货调节的行为，无论如何细微，政府都被认为负有责任，因而无法避免这种攻击）。更合适的办法或许是，在不超过最低限度的钞票通货发行额的数额内，发

行一定数量的凭票即可兑换黄金的金库兑换券①，所需要的其余钞票则由一家或若干家私营金融机构自由供给。或者是，象英格兰银行这样的机构在向政府提供1500万镑或2000万镑无息贷款的条件下，可以向全国供给钞票；国家由此得到的金钱利益，同它亲自发行1500万镑或2000万镑钞票是一样的。

人们在指责多数发行者制度（1844年条例以前这一制度曾经在英格兰实行，目前在一定的限制下仍在实行）时通常提出的理由是，这些发行者之间的竞争导致他们将钞票发行额增加到有害的程度。但是，前已提及，银行家所拥有的增加发行额的力量和他们凭借这种力量所能造成的损害程度，与现时的过高估计相比较，是微不足道的。正如富拉顿先生所说的②，事实证明，合股银行的设立虽然大大加剧了银行业的竞争（有时竞争非常激烈），但却丝毫没有扩大钞票流通总额；相反地，流通总额实际上减少了。如果没有任何特殊事例可以成为产业自由〔原则〕的例外，就应当贯彻执行一般原则。然而，似乎仍需要保持象英格兰银行这样的庞大机构，使其在如下一点上与其他的发行银行相区别，即，人们只对英格兰银行提出以黄金兑付钞票的要求，其他银行则可以自由地用这个中央机构的钞票来兑付它们自己的钞票。这样做的目的是，使一个机构负责保持足够数量的贵金属储备，以应付任何可能发生的黄金外流。把这个责任分散给若干家银行，任何银行都不会有效地承担责任；如果责令一家银行担负这个责任，则其他一切银行所保留的金属储备都会成为闲置资本，白白浪费掉，假如允许这

① treasury notes，英国发行的代替1镑（或10先令）金币的纸币。——译者

② 《通货的调节》，第89—92页。

些银行随意以英格兰银行的钞票来进行兑付，这种浪费就可以避免。

第六节　是否应以特殊方式保护钞票持有者，使其免遭银行无力兑付的损害

剩下来的问题是，在实行多数发行者制度的情况下，是否需要采取某些特殊的预防措施，使钞票持有者得以避免银行无力兑付的损失？1826年以前，发行银行无力偿付，是屡见不鲜的、极为严重的一种弊害，常常使整个地区遭难，使勤俭的产业长期费心积蓄的成果一下子就丧失掉。这是使国会在那一年禁止发行面额在5镑以下的钞票，以至少使劳动阶级尽量免于遭受这种苦难的主要理由之一。作为附加的保护措施，有人曾建议，给予钞票持有者优先于其他债权者的权利，或者要求银行家们储存公债或其他政府证券，作为发行总额的担保。英格兰过去的钞票通货不可靠，部分是由法律造成的，这种法律为了给与英格兰银行一种经营金融业务的有限独占权，禁止城市或乡村设立有6名以上股东的银行（无论是发行银行还是储蓄银行），实际上是使组设各种可靠的金融机构成为应受处罚的犯法行为。这种规定确实是旧的独占制度和限制制度的一个独特的标本，在1826年，不分发行银行和储蓄银行，除了以伦敦为中心的半径65英里以内的地区以外，其他各地均已废除了这一规定，而在1833年，就储蓄银行而言，上述地区也废除了这种规定。人们曾经希望，此后设立的许多合股银行能够提供更可靠的通货，并希望在这些银行的影响下，英格兰的银行制度能

够几乎同过去两百年苏格兰的银行制度(在苏格兰,银行业始终是自由的)一样可靠。但是,新近这些机构经营失当(粗心大意和从事诈骗活动)的几乎难以令人置信的实例(虽然在一些最著名的事例中,失职的组织机构并不是发行银行)十分清楚地表明,至少在特威德河以南,合股原则运用于银行业,并不象人们过于自信地设想的那样,可以充分保护钞票持有者的利益;因此,如下信念现在已难以驳倒,即,如果允许存在许多发行者,就必须采取某种保护钞票持有者的特殊措施。

第二十五章 论各国在同一市场上的竞争

第一节 一国能以低价驱逐另一国的原因

重商主义的用语和学说，依然是所谓销售阶级(与购买者或消费者有别)政治经济学的基础。在重商主义的用语中，最常见或最危险的用语莫过于“廉价销售”(undorselling) 一词。过去人们说，现在人们还是时常说，应以低价驱逐别国，而不是被别国所驱逐，这几乎好象是生产和商品在世间的唯一目的。数百年来，各国商人之间普遍存在着敌对情绪，而看不到各商业国家利害关系的普遍一致，即商业国家可以从相互的繁荣中得到好处。这种注重商业的精神在欧洲历史上的某一时期曾是战争的主要原因，现在则是阻止战争的最强大因素之一。

虽然目前对于国际通商的性质和结果已有比较开明的见解，但是对商业上的敌对行为仍须用若干篇幅（尽管较少）来加以说明。国家象个体商人一样，在某些商品的市场上可能是利益相反的竞争者，而在另外一些商品的市场上，它们却具有较好的有来有往的顾客关系。通商的利益并非象过去人们所想象的那样在于商品的销售；但是，由于商品的销售是获得所购买的商品的手段，一个国家如果不能诱使其他国家购取它的某些商品，它就不能获得通

商的真正利益，即输入品；因此，其他国家的竞争越激烈，迫使它出售商品的价格越低（只要不是低得根本无法出售），则它通过对外贸易获取输入品的费用就越大。

上述论点在前面几章中已经作过适当的（虽然是附带的）说明。但是，因为这个论题在经济理论中和在政治家、商人和制造商实际担忧的事情中一直占有而且今后仍将占有重要地位，所以在结束国际交换问题以前，简单讨论一下有哪些能使各国以低价相互驱逐，是适当的。

甲国要在某一市场上廉价出售商品，将乙国完全逐出市场，必须具备两个条件。第一，甲国在甲乙两国都输出的物品的生产上必须比乙国具有较大的优势；所谓较大的优势（如上文所详细说明的）不是绝对的，而是与其他商品比较而言的；第二，甲国对顾客国生产物的需求和顾客国对甲国生产物的需求的关系，从而国际价值的状态都必须是，甲国让给顾客国的利益多于竞争国（乙国）拥有的全部利益；否则竞争国仍能在市场上立足。

让我们回到前面设想的英格兰和德国之间以毛料和亚麻布进行贸易的假定上来。英格兰能够用与生产15码亚麻布相同的费用生产10码毛料，德国生产10码毛料的费用则与生产20码亚麻布的费用相等，而这两种商品系以某种中间的比例（比方说10比17）在这两国之间（运费除外）进行交换。如果没有另一国家愿以20码以上（不仅是17码以上）的亚麻布来同10码毛料相交换，德国就不会被逐出英格兰市场。如果另一国的出价在20码亚麻布以下，则这种竞争仅仅使德国不得不以较高的代价来换取毛料，而不会使德国无法输出亚麻布。因此，能以低价出售将德国逐出英

格兰市场的国家必须具备以下两个条件，第一，它能以低于德国的生产费用(与毛料相比)来生产亚麻布；第二，它必须对毛料和其他英格兰商品具有极大的需求，致使它一旦独占市场，仍不得不给予英格兰很大的利益（比德国放弃它的全部利益所能给予英格兰的还要大)，例如以21码亚麻布来换取10码毛料。这是因为，如果不是这样，例如，如果在德国被逐出英格兰市场以后，由国际需求方程式规定的比率为18比10，那么，德国仍可参加竞争；这时，德国将是低价出售亚麻布的国家；因而，有可能达到某一点（或许是19比10)，在那一点，两国都能够在英格兰市场上立足，而且可以按照新调整的交易条件，在英格兰出售足以偿付它们所需要的毛料或其他英格兰商品的亚麻布。同样，作为毛料输出国的英格兰，只有在存在如下竞争国的情况下才会被逐出德国市场，即，这个国家在毛料生产上占有较大的优势，因而能以10码毛料交换15码以下（不只是17码以下）的亚麻布，而该国对德国生产物的强烈需求，又使它不得不按这样的比例来进行交换。在这种情况下，英格兰若再进行这种贸易，就必然会遭受损失；但是，只要还没有达到上述程度，英格兰就只是不得不以码数多于过去的毛料向德国换取较少的亚麻布而已。

由此可见，人们也许过于担心自己被永远逐出市场了。实际可能发生的事情也许不是完全丧失贸易，而是进行贸易的优势有所减少，由此而遭受损失的主要不是输出品的生产者或商人，而是外国商品的消费者。即使某一国家在某一特定的时期在外国市场上出售毛料的价格略低于英格兰出售毛料的价格，这也不应成为英格兰毛料生产者担忧的充分理由。假定英格兰的生产者在外国

市场上暂时失利，因而他们的输出减少；则输入将超过输出，贵金属的分配将有所变动，物价将下跌，从而他们的一切货币支出均将减少，他们也就能够再度同竞争对手竞争（如果这时的事态没有发展到上一段所描述的程度）。英格兰所受的损失不会落在输出商身上，而会落在消费输入品的那些人身上；这些人的货币收入总额减少了，但却不得不以同样的甚至更高的价格来购买外国生产的一切物品。

第二节 低工资究竟是不是使一国能以低价驱逐另一国的原因

我认为，上文已对“低价出售”的理论或基本原理作了正确的表述。有人会说，这种理论未考虑到我们常常听说的一些使一国被低价驱逐的原因。

按照上述学说，一国的某种商品被低价逐出外国市场，只是由于竞争国具有更为强烈的将其劳动和资本专用于生产这种商品的动机；这种动机是由如下的事实引起的，即，这样做可以节省大量的劳动力和资本，而由此产生的利益可以在该国和顾客之间分配——全世界的产品总量因而会增加。因此，“低价出售”虽然使被驱逐的国家遭受了损失，但却使整个世界得到了好处；代之而起的商业较之被取代的商业，可以节省较多的人类劳动和资本，增加较多的人类共同财富。这种利益自然在于，能够生产品质较好的商品，或者能以较少的劳动（与其他各种物品相比较）来生产这种商品，或者能以较少的时间（如果不是以较少的劳动）、即缩短其所使用

的资本的“滞留”(detention)时间来生产这种商品。这种利益的产生，或者是由于自然的优势(例如土壤、气候和矿山的富饶程度)，或者是由于劳动者先天的或后天的能力较强，或者是由于分工、工具或机械比较优良。但是，这个理论却完全没有考虑到低工资这一因素。而在通常流行的各种理论中，低工资正是人们爱讲的一国能“低价出售”的原因。我们时常听到这样的说法：英国的生产者在外国市场上，甚至在本国市场上，都由于外国竞争者所付的工资较低而处于不利的地位。人们说，这种低工资使外国竞争者能够或者几乎总是能够以较低的价格出售商品，从而将英格兰的制造商从没有受到人为保护的一切市场上驱逐出去。

在从理论上考察这种见解以前，把它当作一个实际问题花费一点时间加以考察，是值得的。的确，外国制造业工人的工资比英格兰低，但这种低工资是否给资本家带来了好处呢？根特或里昂的手工业工人每天挣得的工资或许较少，但是他所做的工作不也较少吗？如果考虑到效率的大小，他的劳动对雇主来说花费较少吗？虽然欧洲大陆的工资或许低一些，但是*劳动成本*——这是竞争的真正要素——不是几乎相同吗？具有鉴别力的行家们的意见似乎都是这样，而英格兰和大陆各国之间利润率的差别很小更进一步证实了这一点。如果是这样，认为英格兰的生产者会由于这一原因而被欧洲大陆的竞争者逐出市场，这种看法就不合理了。只有在美国，这种看法似乎才是可以接受的。在美国，如果我们将工资一词解释为劳动者的日常收入，则劳动者的工资要比英格兰高得多；但是，美国的劳动生产力很高，劳动效率与使用劳动的有利环境相结合，使得这种劳动对于它的购买者具有很高的价值，以

致美国的劳动成本还是低于英格兰；这一点，可以从美国一般利润率和利率都比较高的事实得到说明。

第三节 只有当某些产业部门的工资较低时，低工资才是使一国能以低价驱逐另一国的原因

但是，即使从低劳动成本的意义上说，低工资真能使一国以比较低廉的价格在外国市场上出售商品吗？当然，我在这里说的低工资，是指该国所有生产性行业的工资都比较低。

如果提供输出品的某个产业部门的工资，由于人为的或某种偶然的原因而低于该国的一般工资率，这将成为在外国市场上〔销售输出品〕的一个真正有利的条件。它减少了这些物品相对于其他各种物品的比较生产费用，与减少生产这些物品所需的劳动具有同样的效果。试以南北战争以前美国的某些商品为例。在该国，烟草和棉花这两大输出品是由奴隶劳动生产的，而粮食和制造品则一般是由为自己的利益而劳动或领取工资的自由劳动者生产的。尽管奴隶劳动的效率很低，但是不容置疑，在自由劳动的工资很高的国家，驱使奴隶干活对资本家来说是很有利的。不管对资本家有利到什么程度，这种较低的劳动成本(不是普遍如此，仅限于某些行业)都会使产品的价格在国内市场和外国市场上降低，恰如它们是以较少的劳动生产出来的一样。如果南部各州的奴隶全部获得解放，而且他们的工资上升到美国自由劳动者收入的一般水平，那么，该国也许不得不从输出品目录中删去这些由奴隶生

产的物品，而肯定不能再按照往常的价格在外国市场继续出售。这些物品的价格低廉在一定程度上是人为的，可以与生产或输出方面的奖励金引致的价格低廉相比拟，或者，如果考虑价格低廉的由来，与赃物的价格低廉相比拟更为恰当。

还有一种利益，虽然从道德上说不同于上述利益，但在经济上却类似于上述利益，这就是家庭工业所具有的利益；有些家庭利用闲暇时间织布，这些家庭不靠这种工业产品来维持生计，因而只要他们觉得值，他们就会以极低的价格出售自己所织的布。我在论述另一问题时曾经提到的苏黎世州的一份报告书中，有如下一段叙述①："苏黎世的劳动者今天是制造业者，明天又变成农场经营者，他们的职业随季节而变化，循环不已。制造业和耕作并进，不可分离地联结在一起。质朴而未受到教育的瑞士制造业工人之所以总是能够持续进行竞争，之所以能面对经济和技术(这是更重要的)力量都很强大的企业而不断发展壮大，个中秘密，当可从这两种职业的结合中发现。即使在苏黎世州制造业最为发达的地区，也只有七分之一的家庭是专门从事制造业的；七分之四的家庭是兼营制造业和农业的。这种家庭制造业的有利方面主要在于：它可以与其他一切副业相容，或者在一定的程度上可以认为它只是一种补充性的职业。在冬季，工人全家在住处从事家庭制造业，但是春天一到来，担负早春田间劳动的人们就放弃室内工作；许多织布机停止运转；随着田间劳动增多，家庭成员先后参加，到了收获时期，即所谓"农忙期"，终于全家的人都手执农具；但是，在天气不

① 《瑞士历史、地理及统计的描述》第1卷，1834年版，第105页。

好的时候，以及在其他一切空闲的时间，小屋内的工作重新开始；而当不宜于农作物生长的季节再次到来时，人们又按上述顺序逐渐回到室内工作，直到全家的人都重新开始进行这种工作。”

就这种家庭制造业来说，决定各国之间交换的比较生产费用，要远远低于所使用的劳动量。家庭制造业工人的实际生活费用，如果有赖于其织布机的收入，那也只是部分地依赖这种收入，因此，即使他们得到的报酬低于可能长期存在于各种职业中的最低工资（劳动者必须借此维持全家开支），他们也会继续工作。他们不是为雇主而劳动，而是为自己而劳动，因此，除了购置织布机和原料的少量费用以外，可以说不需任何费用就可以从事制造；而所生产的产品可以卖很低的价钱，因为他们并不以此为生，只要所得到的报酬足以使他们将闲暇时间用于这种社会工作而不感到厌烦就行了。

第四节 若所有产业部门的工资都较低，则低工资便不是使一国能以低价驱逐另一国的原因

上述奴隶劳动和家庭制造业这两个事例，说明了在什么条件下，低工资可以使一国在外国市场上廉价出售它的商品，从而将竞争国逐出这个市场，或者避免被他们所驱逐。但是，如果低工资通行于一切产业部门，该国就不能得到这种利益了，普遍的低工资决不会成为任何国家将竞争国逐出市场的原因，普遍的高工资也决不会阻碍任何国家将竞争国逐出市场。

要证明这一点，我们就必须回到前面[1]已经讲过的一条基本原理上来。在一国内部，普遍的低工资不是低物价的原因，高工资也不是高物价的原因。一般物价不会因工资提高而上涨，如同它不会因一切生产所必需的劳动量增加而上涨一样。对一切商品发生同等影响的费用，对物价毫无影响。如果宽幅毛料或刀具的制造者必须支付较高的工资，而其他的制造者都没有这个必要，那么，他的商品的价格就会上升，正如他必须雇用较多的劳动一样；因为，如果不是这样，他得到的利润就会比其他的生产者少，从而任何人都不会从事这种职业。但是，如果任何人都必须支付较高的工资，或者任何人都必须雇用较多的劳动，则这种损失大家都必须忍受；因为这种情况对任何人都具有同样的影响，谁都不能指望通过改变职业而得以避免，因此，每个人只好听任利润减少，而使物价停留在过去的水平上。同样，普遍的低工资，或劳动生产力的普遍提高，不会使物价降低，而只会使利润提高。工资（在这里，工资一词是指劳动成本）下降，为什么生产者要因此而降低价格呢？有人会说，他是由于想挤进他的行业的其他一些资本家的竞争而被迫降低价格的。但是，其他资本家也是支付较低的工资，他们同他竞争，除了他们所已获得的利益以外将一无所得。因而，劳动报酬的多少及所使用的劳动量，除为某种商品所特有，而非一般商品所共有者外，对商品的价值和价格都没有影响。

既然低工资在本国不是低物价的原因，也就不能使该国以较低的价格向外国市场提供商品。固然，如果美国的劳动成本低于英格兰，则美国可以按低于英格兰的价格向古巴出售棉制品，而仍

① 参阅第三编第四章。

能获得同英格兰制造商一样高的利润。但是，美国棉纺业主进行比较的对象不是英格兰制造商，而是美国的其他资本家。这些资本家同棉纺业主一样，都享有劳动成本低廉的利益，从而享有高额的利润。棉纺业主也一定要获得这种高额利润，而不会以英格兰的利润为满足。确实，在一定的时间内，他可以在那种低利润率下继续经营，而不愿改变行业；而且有时会在很长的时期内，在远比当初经营时所想象的为低的利润率下经营他的事业。劳动成本较低而利润较高的国家，虽然不能借此在削价竞争中击败其他国家，但是在遇到其他国家的削价竞争时却可以借此进行顽强不屈的抵抗，因为生产者往往在利润减少时仍能继续生产，甚至能扩大生产。不过，低劳动成本这一有利条件给予他们的好处仅此而已；一旦时势变化，他们能获得与国内其他资本家一样高的利润的希望显然无法实现，他们就不会长期坚持这种抵抗了。

第五节 一些反常事例

有一种进行贸易、从事输出的社会，似乎有必要略加说明。这种社会几乎不能看作与其他国家进行商品交换的国家，而看作从属于一个较大社会而远离中心的工业或农业区更为恰当。例如，英领西印度殖民地就不能视为具有自己的生产资本的国家。如果曼彻斯特不在现在的地方，而在北海的某块岩石上(但现今的产业仍继续经营)，则它仍会是英格兰的一个城市，而不是与英格兰进行贸易的国家：它会同目前一样，只是英格兰便于经营棉纺业的一个地区。同样，西印度群岛是英格兰感到便于进行糖、咖啡及其他

一些热带商品生产的地方。那里运用的一切资本都是英格兰的资本;其所经营的几乎全部产业都是供英国人利用的;除了上述大宗商品以外，那里几乎不生产其他物品，而这些大宗商品运到英格兰，不是为了交换各种物品而输往殖民地，供当地居民消费，而是为了住在英格兰的业主们的利益，在英格兰销售。因此，英格兰与西印度群岛的贸易几乎不能看作对外贸易，而更类似于城市与乡村之间的交易，并受国内贸易原理的支配。殖民地的利润率当由英国的利润规定;预期利润在殖民地必然与在英格兰大体相同，外加对在远地从事冒险事业所遇到的困难的补偿; 在作了这种补偿以后，西印度群岛生产物在英格兰市场上的价值和价格，应当象英国生产的任何商品一样。由生产费用决定(或者更确切地说，先前就应当这样决定)。在过去 12 年或 15 年间，这个原理曾被搁置不用;价格起初是由于供给不足 (供给由于劳动不足而不能增加) 而持续超过生产费用的比率;近来由于允许外国参加竞争，又导入了另一因素，致使西印度群岛的一些产品在削价竞争中被逐出市场，究其原因，与其说是那里的工资高于古巴和巴西，不如说是那里的工资高于英格兰;因为，如果不是这样，则牙买加以古巴的价格售糖，虽然不能享有古巴那样的利润率，仍能获得英国那样的利润率。

还有一种基本上独立的小社会也值得注意。这种社会所赖以生存和致富的手段，几乎完全不是本地的生产物(除了船舶和港口设施外)，而只是转运业和转口贸易，即购买某国的生产物，转售给其他国家，从中获得利润。例如威尼斯和参加汉萨同盟的一些城市就是如此。这种社会的情况是很简单的。它们不是将自己的资本

用作生产工具，而是用以完成其他各国生产物之间的交换。这种交换给这些国家带来了好处，即增加了产业总收入。增加的收入一部分付给代理商，以补偿必需的运输费用，另一部分则用来向他们所使用的资本和所运用的商业才能提供报酬。这些国家本身没有可以从事这种贸易的资本。在威尼斯人成为南欧一般商业活动的代理人时，他们几乎没有竞争者；如果没有他们，南欧就无法与世界其他地方通商，因而他们的利润实际上是无限制的，如果说有，那也只是无知的封建贵族初次看到自己不知道的奢侈品时所能够并愿意支付的价格。后来有了竞争，这种经营活动的利润同其他经营活动一样，也要受自然法则的支配。荷兰（一个有本国生产物并积累了大量资本的国家）已开始从事转运业。欧洲其他国家现在也可以抽出资本，自行经营对外贸易；但是，由于种种原因，荷兰国内的利润率较低，因此，它在为其他各国运送货物的时候，其加于货物原价上的费用，可以低于其他各国资本家运送这些货物时所需增加的费用；所以荷兰承担了所有这些国家的绝大部分外贸运输业务，尽管这些国家也象英格兰那样制定有阻止外贸运输业务被别国承担的“航海法”。

第二十六章　论交换对分配的影响

第一节　交换和货币不影响工资法则

我们已在与我们讨论的宗旨和范围一致的限度内，说明了一国生产物借以在各阶级居民之间分配的机制；这个机制就是交换机制，而其作用的阐释者和价值法则和价格法则。现在，我们拟利用已获得的见解，回顾一下分配问题。生产物在劳动者、资本家和地主这三个阶级之间的分配，如果完全撇开交换来考察，似乎取决于某些一般法则。现在我们应当考察一下，当分配通过复杂的交换和货币机制进行时，这些法则是否仍发生作用。或者，这种机制的特性会不会干扰从而改变上述各种起支配作用的原理。

如前所述，人类通过努力和节约而得到的生产物，最初被分成三份，即工资、利润和地租；这三份是以货币的形式，并通过交换过程，分配给有权得到它们的人；或者更确切地说，按照通常的社会安排掌握生产物的资本家，用货币向其他两种分享者支付其劳动和土地的市场价值。如果我们探讨一下劳动的金钱价值和土地使用权的金钱价值取决于什么，我们就会发现，决定这些金钱价值的原因，同在没有货币和商品交换时决定工资和地租的原因是一样的。

第一，很明显，工资法则不受交换或货币是否存在的影响。工资取决于人口和资本之间的比率；即使世间的一切资本都是一个公司的资产，或者分得世间资本的资本家各自拥有自己的企业来生产社会所消费的各种物品，因而商品交换完全不存在，工资仍然取决于人口和资本之间的比率。由于资本和人口之间的比率，在一切古老的国家，都取决于对人口过快增长的抑制的强弱，所以，可以通俗地说，工资取决于对人口的控制，如果饥饿或疾病所引起的死亡抑制不了人口的增加，则工资就取决于劳动人民的精明和远虑；因而可以说，无论在哪一个国家，如果劳动者宁愿工资降低而不愿控制人口的增殖，则该国劳动者的工资就总是处于最低水平。

然而，这里所说的工资是指劳动者的实际生活水平，即劳动者获得的物品数量，这些物品是劳动者依天性或习惯所必需的或者是劳动者所喜爱的。该意义上的工资对于工资领取者来说是重要的。对工资支付者具有重要意义的工资，不完全取决于这种简单的原理。第一种意义上的工资是决定工人生活水平的工资，我们称之为实际工资或实物工资。第二种意义上的工资，我们可以暂且称之为货币工资；我们不妨假定，这时货币仍是一种恒定不变的标准，生产或获得流通媒介的条件也没有发生变化。如果货币本身的成本没有变动，则劳动的货币价格就是劳动成本的一种精确尺度，可以用作表示劳动成本的方便符号。

劳动的货币工资是两个要素的混合物。第一是实际工资或实物工资，换句话说，是劳动者所获得的日常消费品的数量；第二是这些物品的货币价格。在一切古老的国家(在这些国家，由于生活

难以维持，人口的增加受到一定程度的抑制)。劳动的惯常货币价格是使劳动者们勉强能够购买其所必需的各种商品（没有这些商品，他们就不能或者不愿保持惯常的人口增长率)的价格。在他们的生活水平(劳动阶级的生活水平，是指他们宁愿控制人口增加而不愿放弃的哪种生活)为已知的条件下，货币工资取决于劳动者惯常消费的各种物品的货币价格，从而取决于这些物品的生产费用；这是因为，如果他们不能获得一定数量的这些物品，他们人数的增加就会放慢，他们的工资就会提高。在这些物品中，最重要的是粮食及其他农产品，其他的物品影响都很小。

正是在这一点上，我们可以借助于本编阐述的那些原理。前面已分析了粮食和农产品的生产费用。它取决于迄今为止由于社会需要而不得不用于农业方面的肥力最低的土地和生产率最低的那部分资本所具有的生产力。如前所述，在这些最不利的情况下种植粮食的生产费用，决定全部粮食的交换价值和货币价格。因此，如果劳动者的习惯保持不变，他们的货币工资就取决于肥力最低的土地的生产力或生产率最低的农业资本的生产力，取决于耕作在“退化”(即耕作向贫瘠的土地扩展，同时较为肥沃的土地的肥力不断下降)的过程中所达到的那一点。目前，导致耕作“退化”的力量是人口的增加，而阻止耕作退化的反作用力是农业科学技术的进步（农业科学技术的进步可以使原来的土地在不增加劳动的情况下增加产量)。农产品中花费最大部分的费用，可以精确地告诉人们人口和农业技术在某一时刻相互竞赛的状况。

第二节 交换和货币不影响地租法则

查默斯博士说得好:政治经济学中许多最重要的思想,都得自“耕种的最后界限”(即人们在耕种土地而与各种自然力量作斗争时达到的最后一点)这一概念。这种最后界限的生产力程度,可以反映出生产物在劳动者、资本家和地主这三个阶级之间分配的现状。

当随同人口的增长而增加的对粮食的需求,不将耕作扩展到肥力较低的土地,或者不在已耕地上增加支出(尽管报酬率降低),就不能得到满足时,增加农产品的必要条件,就是这种生产物的价值和价格首先必须上升。但是,价格一旦上升到足以向追加的资本支出提供通常利润的水平,就不会继续上升了,也就是说,价格的上升不会使新耕地或旧耕地的新支出既提供利润,又产生地租。最后使用的土地或资本,即处于查默斯博士所说的耕种界限的土地或资本,现在不产生任何地租,今后也仍然不产生任何地租。但尽管这种土地或资本不产生任何地租,可其他一切土地或农业资本则会产生地租,地租额正好等于这些土地或资本比最后使用的土地或资本多生产的产品。一般说来,粮食的价格将刚好使劣等土地和投在较优土地上的生产率最低的资本能够收回支出并得到通常的利润。如果条件最为不利的土地和资本能够做到这一点,那么,其他一切土地和资本当能产生一种额外利润,数额相当于它们较高的生产力所带来的额外生产物的收益;而这种额外利润会在竞争的作用下成为地主的收入。因此,交换和货币对地租法则

没有什么影响；在人们进行交换和使用货币的情况下，地租法则仍同以前一样起作用。地租是农业资本在特别有利的条件下使用时所产生的额外收益；它恰好等于这种有利条件使生产者得以节省的生产费用，因为生产物的价值和价格取决于不具有有利条件的那些生产者的生产费用，即取决于在最不利的情况下使用的那部分农业资本的收益。

第三节　交换和货币不会影响利润法则

既然以货币支付的工资和地租，和以实物分配的工资和地租，都受同一法则支配，由此可以推知，利润也是如此，因为支付工资和地租以后的剩余就是利润。

我们在第二编的最后一章中指出，资本家的各种垫付，最终可以归结为劳动的购买费或维持费，或先前的资本家的利润；因此，利润最终取决于劳动成本，劳动成本增加则利润减少，劳动成本减少则利润增加。下面我们想比较详细地探讨一下这个法则的作用。

由劳动者的货币工资恰当表示（假定货币是不变的）的劳动成本可以通过两种方式增加。一、劳动者可以获得较多的舒适用品，即实物工资（实际工资）增加。二、人口的增长使人们不得不将耕作范围扩展到劣等土地，并采用花费较多的耕作方法；这就使劳动者消费的各种主要物品的生产费用、价值和价格都提高了。在任何一种假设下，利润率都会下降。

如果劳动者购得较多的商品，只是由于这些商品的价格比较

低廉，即他购得的商品数量增加了，而其全部费用却没有增加，则实际工资当有所增加，但货币工资并不增加，因而利润率丝毫不受影响。但是，如果他购得的商品数量增加，而这些商品的生产费用并未降低，他就可以获得较多的费用，也就是说，他的货币工资将提高。由于货币工资提高而增加的支出，会全部由资本家负担。资本家无法摆脱这种负担。有人会说，资本家可以通过提高商品的价格来摆脱这种负担。但是，我们已经一再详尽地驳斥了这种看法。[①]

如前所述，工资提高会使物价相应提高的学说，实际上是自相矛盾的；因为如果真是这样，工资就等于没有提高；即使劳动者得到的货币工资大为增加，他所能得到的商品也不比过去多；实际工资也就不可能提高。这种情况同理论和事实都是相背离的，很明显，货币工资的提高不会使物价上涨；高工资不是高物价的原因。工资的普遍提高会使利润遭受损失。这是唯一可能产生的结果。

劳动者获得较多的实物工资，致使货币工资和劳动成本增加的情况，上文已经予以说明，现在，我们假定，货币工资和劳动成本的增加是由劳动者所消费的各种物品的生产费用增加引起的；而这些物品生产费用的增加，是由于人口增加而农业技术没有相应改进造成的。人口增长所要求扩大的供给，只有当粮食价格上涨的幅度足以补偿农场主所增付的生产费用时才能实现。然而。在这种情况下，农场主要蒙受双重的损失。他不得不在生产力比过去低的情况下进行耕作。由于这种损失他只是作为农场主才会受到，其他雇主并不分担，因此，按照有关价值的一般原理，他可以凭

① 参阅第三编第四章第二节和第二十五章第四节。

借他的商品价格的提高而得到补偿;实际上,在他的商品价格上涨以前,他不会将人们要求增加的生产物送进市场。但是,这种价格的上涨使他陷入另一种困难,而且他不能为此而得到补偿。他必须向他所雇用的工人支付较高的工资。这种困难是他和其他一切资本家所共有的,因而不能成为提高价格的理由。价格将上涨到他得到的利润同其他雇主得到的利润相等的程度,即上涨幅度必须使他现在雇用更多的劳动来生产一定数量的粮食能得到补偿。但是,这种劳动工资的增加是一切雇主的共同负担,谁都不能为此得到补偿。它完全要由利润偿付。

由此可见,如果各种生产性劳动者的工资都增加,并确实表示劳动成本增加,则增加的工资总是而且必然是由利润负担。反过来说,工资减少如果表示劳动成本降低,则等于利润增加。但是,资本家阶级和劳动阶级之间这种金钱利益的对立,在很大程度上只是表面上的。实际工资与劳动成本大不相同,它一般在如下的时候和地方最高,即:由于土地可以按照便宜的条件生产出目前所需的一切农产品,因而粮食的价值和价格低廉,对雇主来说劳动成本也比较低廉(尽管劳动的报酬很丰厚),从而利润率很高。这样,我们原先提出的如下定理完全得到了证实,即,利润取决于劳动成本,或者更确切地说,利润率和劳动成本相互成反比,它们是相同作用力或原因产生的共同结果。

但是,如果考虑到资本家的开支中有一部分(虽然比较小)并不是他自己支付的工资,也不是偿付给以前的资本家的工资,而是以前的资本家们的利润,那么,这一命题是否需要稍许加以修正呢?例如,假设在皮革的制造方面人们进行了一项发明,它的好

处在于使生皮无须象过去那样长时间地放在鞣料坑内。鞋铺老板、制造马鞍的人和其他皮革制造者由此可以节省一部分材料费，它相当于鞣皮业者的资本"搁死"在鞣料坑期间的利润；有人会说，这种节约是他们在工资和劳动成本与过去完全相同的情况下获得较大利润的一个源泉。然而，在我们所假设的情况下，只有消费者能够得到利益，因为皮鞋、马具及使用皮革的其他一切物品的价格都将下跌，直到生产者的利润减少到一般水平为止。为了避开这种异议，我们假设一切生产部门在开支上同时出现类似的节约。在这种情况下，由于价值和价格不会受到任何影响，利润也许会提高；但是，如果比较仔细地考察这种情况，我们就会发现，利润提高是劳动成本降低所致。在这种情况下，如同在一般劳动生产力有所提高的任何其他情况下一样，如果劳动者只得到与过去相同的实际工资，利润就会提高；可是，所谓与过去相同的实际工资却意味着较低的劳动成本，因为根据假设，一切物品的生产费用已经减少。另一方面，如果劳动的实际工资相应提高，而对雇主来说劳动成本一仍其旧，则资本家的垫款与其收入的比率将同过去一样，利润率也不会变动。读者若想了解对这一问题更详细的考察，可以查阅前已提及的《略论》一书。[①] 这个问题与其重要性相比显得过于复杂，不值得在象本书这样的著作中深入讨论。因而，我只想在这里说一句：根据《略论》所进行的考察，似乎可以得出这样的结论，在本节所讨论的情形下，我们提出的那一理论的正确性丝毫不受影响（该理论断言，在利润率和劳动成本之间存在着精确的反比关系）。

① 《略论政治经济学的某些有待解决的问题》（四），论"利润和利息"。

第 四 编

社会进步对生产和分配的影响

第一章　财富增长状态的一般特征

第一节　绪言

在前三编中，我们已在本书篇幅所容许的限度内，详细考察了政治经济学的所谓静态理论(这一称呼巧妙地借自数学用语)。我们考察了大量的经济事实，考察了这些经济事实之间的因果关系；考察了生产额、劳动雇用额、资本额和人口数量是由哪些因素决定的；考察了地租、利润和工资是由哪些法则规定的；还考察了各种商品是在什么样的条件下，以什么样的比率，在个人与个人之间和国家与国家之间进行交换的。因此，对于一般认为是同时存在的各种社会经济现象，我们已有了概括的了解。我们还在一定程度上弄清了有关这些现象相互依存关系的各种原理；因而，一般地说，我们如果知道某些要素的情况，就可以由此推论出大多数其他要素的情况。然而，这一切只能使我们掌握静止的、不变的社会的经济法则。我们尚须考察易于变化的，而且实际上(在较先进的民族及其影响所及的一切地区）总在不断变化的人类经济状况。我们必须考察这些变化是什么，变化的法则是什么，变化的基本趋势又是什么；所以，我们必须在已有的均衡理论之外加上一种运动的理论，即在政治经济学的静态理论之外加上一种政治经济学的动

态理论。

这种研究自然要从探讨大家知道并且公认的各种力量的作用开始。不管社会经济注定要发生其他什么变化，有一种变化实际上正在发生，则是无可争辩的。在世界上的一些主要国家以及受这些主要国家影响的其他一切国家，至少有一种向前的运动，在年复一年、一世代又一世代几无间断地进行；这就是财富的增长，就是所谓物质繁荣的增进。我们惯常称之为文明国家的一切国家，其生产和人口都在逐渐增加；并且不容置疑，不仅这些国家的生产和人口将在一段时间内继续增加，而且世界上大多数其他国家（包括某些尚未建立的）也将相继开始同样的历程。因此，考察这种发展变化的性质和结果、构成这种变化的各种要素，以及这种变化对各种经济事实（我们曾经探讨它们的法则），特别是对工资、利润、地租、价值和价格的影响，当为我们的首要目的。

第二节　社会进步有助于增加对自然力的支配，有助于增加安全，有助于增加合作能力

在文明国家的这种经济进步所具有的各种特征中，由于与生产现象密切关联而首先引起人们注意的，就是人类支配自然的力量的增加，这种增加是永恒的，而且在人类预见能力所及的范围内，是无限的。我们所具有的有关物质对象的特性和法则的知识，还没有迹象显示已经接近最后的界限；这种知识正以比以往任何时代或世代都要快的速度同时多方面地增长，常使我们得以窥见

未经探索的领域,因而我们有理由相信,我们对自然的认识几乎还处于初期阶段。而且这种不断增长的物理知识,现在正以比过去任何时期都快得多的速度通过巧妙的实际应用转变为物质力量。近代的各种发明中最令人惊奇的一种(不是隐喻地,而是确实将魔术般的虚构变成现实)是电报。这个发明在它所依据的科学理论确立以后不过几年就成为现实并且得到证明。最后,这种伟大的科学工作的体力部分,目前也决不落后于智力部分;在充斥于社会的大量劳动人手中,很容易寻找到或造就出足够数量的熟练工人,来完成将科学应用于各种实际用途的最精细的工作。由于具备这些条件,可以预期,节约劳动和增加劳动生产物的各种发明将大为增加并不断涌现,同时,这些发明的用途和利益也将更为广泛地散布。

另一种变化是人身和财产安全的不断增加,这种变化一直是文明社会进步的特征,今后无疑仍将如此。欧洲所有国家(最先进的和最落后的)的国民,由于具有越来越有效的司法和警察制度可用以抑制私人犯罪,同时也由于某些社会阶段所享有的可以不受惩罚地损害其他阶级的那些有害的特权已经削弱和消灭,正一代比一代地受到更好的保护,免受彼此之间暴力和掠夺行为的侵害。他们还或者依靠制度,或者依靠习俗和舆论,一代比一代受到更好的保护,免受政府专横行使权力的侵害。甚至在半开化的俄国,对于个人(除了那些政治上不受欢迎的人外)的掠夺行为,现在也已不常损害人们的安全感。在欧洲的一切国家,赋税本身和征税方法都渐渐变得不那么专横和暴虐了。战争及战争所引起的破坏,现今几乎在任何国家,通常只发生在那些边远地区,以及远离中心

的与未开化的人接触的属地。甚至不可避免的自然灾害所引起的财产损失，也由于有益的保险业务的不断扩大而愈益减轻。

这种安全的增进必然产生的结果之一，是生产和积累的大幅度增加。如果从事劳动和节约的人对于自己能否享受劳动和节约的成果没有很大的把握，人们就不会努力干活和节俭了。这种把握越大，勤勉和节俭就越能成为国民共有的美德。经验表明，即使劳动和节欲的成果大部分为固定的赋税取走，也无损于这些美德(它们是庞大的生产和充裕的资本的来源)，有时甚至具有激励这些美德的作用。但是，这些美德却不足以抵制高度的不确定性。政府可以取走一部分；不过，它必须保证自己不干预、也不许任何人干预其余的部分。

伴随着现代社会的进步而产生的最确实的一种变化，就是一般国民大众经营能力的增进。我不是说，个人的实际智能大于过去。我毋宁相信，目前经济的发展已产生与此相反的结果。同只知道所谓文明生活方式的绝大部分人相比，在野蛮的社会状态下，具有天赋优秀才能的个人可以大致不差地做更多的事情，更有能力使手段与目的相适应，也更能使自己和别人摆脱意外的困难。对作为个人的文明人来说，他们能力上的这种弱点在多大程度上得到了补救，以及采取什么方法可以得到更充分的补救，这不是这里所要探讨的问题。但是，就全体文明人而言，他们得到的补救是充分的。每个人的能力各别地看虽然较差，但在他们共同行动时能力却大为增加，而二者相抵而有余。他们去掉了野蛮人的各种习惯，变得遵守纪律；他们能够坚持实行事前议定的计划，而制定这种计划时他们也许没有参加商讨；他们也能够抑制个人的任性，而

服从事先想好的决定，并分别执行共同事业分配给他们的那部分任务。野蛮人或半开化人不能干的各种工作，各文明民族每天在完成，这不是由于实际工作者的才能增加，而是由于每个人都确定无疑地相信别人能够完成他们分别承担的那部分工作。简言之，文明人的特征是具有合作的能力；而这种能力象其他能力一样，往往可以通过实践而不断提高，并且能够不断扩大活动范围。

因此，伴随着社会进步而将发生的最确定无疑的事情，是合作原则和实践的不断发展。由个人自动以小额股本结成的社团，现在经营着各种业务（具有产业性质的业务和具有其他许多性质的业务），这些业务以个人或少数人〔的资力〕是不能完成的，或者这些业务如果由少数人完成，这些人便会得到极高的报酬。随着财富的增加和经营能力的提高，我们可以预期由许多人共同出资组织的各种公司（为了工业和其他目的）将大大扩展；这些公司或者是专门术语所指的股份公司，或者是不很正式地组织起来的社团，这种社团在英格兰很多，其目的在于为公益或慈善事业筹集资金，最后，或者是工人们为了生产或购买他们共同消费的各种货物而组织的社团，现今特别以合作社这一名称为人们所熟知。

自然科学和技术方面可能取得的进步，加上财产保障的增加和处置财产的自由的扩大（这些都是现代国家文明的显著特征），以及合股原则更加广泛和熟练的运用，为资本和生产的无限增加，并为伴随这种增加而出现的人口增长，提供了充分的余地。我们没有理由担心人口的增长会超过生产的增加；也没有理由认为人口的增长和生产的增加会保持同一速度，因为这与国民中最贫苦阶级的生活状况将真正得到改善的推测是相矛盾的。然而，很可

能出现如下情况，即工业蓬勃发展，国家欣欣向荣，财富总额大幅度增加，甚至在某些方面，财富的分配也有所改善；不仅富者更富，而且贫民中也会有许多人富裕起来，中等阶级的人数和力量会增加，舒适品会被愈来愈多的人所享用；但与此同时，处于社会底层的穷苦老百姓阶级却可能只是人数增多，而其生活水平和教养都无所改善。因此，我们在考察产业发展所产生的影响时必须假定（不管我们多么不希望事实果真如此），人口的增加同生产和积累的增加一样是长期持续不断的、无限的，甚至二者的速度也相同。

以上我们初步考察了经济处于发展状态的社会发生变化的原因，下面拟着手比较详细地考察这种变化本身。

第二章　产业发展和人口增长对价值和价格的影响

第一节　所有商品的价值和生产费用都趋于下降

产业发展在使生产条件发生变化的同时，必然会使商品价值也发生变化。

前已提及，既不处于自然垄断、也不处于人为垄断之下的一切物品的经常价值，取决于这些物品的生产费用。但是，人类不断获得的、越来越大的支配自然的能力，使人类劳动的效率愈益提高，换句话说，使生产费用不断降低。发明只要使人们能以同样的劳动生产较多的商品，或者能以较少的劳动生产等量的商品，或者能缩短生产过程从而使资本垫付时间不必象过去那样长久，就会降低商品的生产费用。但是，由于价值是相对的，如果生产上的各种发明和改进以同一程度普及于一切商品，价值就不会有任何变动。各种物品将以同过去一样的比率相互交换；在这种情况下，虽然人类可以获得数量较多的物品作为他们劳动和节欲的报酬，但这一较大的数量却不象只有一种物品的生产得到改进时那样，可以用商品交换价值的降低衡量出来和表示出来。

至于价格在这种情况下是否会受影响，则视生产上的改进是否扩展到贵金属而定。如果生产费用普遍降低而货币材料属于例外，则其他一切物品的价值相对于货币的价值而言均将下降，也就是说，全世界的一般物价均将下跌。但是，如果人们能象获得其他物品那样，以较为低廉的生产费用获得较多的货币，则价格便同价值一样不会受到影响，市场上也不会显示出任何变化，唯一的变化是，(如果人们仍象过去那样劳动)各种商品的数量增加了，但由于货币的数量也增加了，因而商品价格仍和以前一样。'

在产业进步中，不仅仅是生产上的改良有助于降低生产或至少是获得各种商品的费用。有助于降低生产费用的另一因素是世界各个地区之间交往的增加。随着贸易的扩大和试图以关税抑制贸易的愚昧做法被愈来愈多的国家所放弃，人类将愈益能够在花费劳动和资本最少的地方生产各种商品。随着文明的传播，随着世界上的未开化地区逐步建立起保护人身和财产安全的制度，这些地方的生产能力将得以更充分地发挥，造福于当地居民和外来人。但是，许多自然资源最为丰富的地区，现在仍处于愚昧无知和管理不善的状态，它们要达到欧洲最文明地区目前的水平，也许还得经过许多世代的努力。而且，生产费用的降低还有赖于劳动和资本愈益向地球上未被占用的地区转移，人们通过运用现有的大量勘查手段已经查明，这些地方的土壤、气候和位置不仅能向产业提供很大的报酬，而且能为生产适合于各古老国家市场需要的各种商品提供很大的便利。固然地球上全体产业的效率很可能会由于科学和产业技术的推广而大大提高，但在未来的一段时间内，**自由贸易**的逐渐发展以及**移民**和**殖民**规模的日益扩大，却很可能成

为降低生产费用的更有活力的源泉。

只要以上因素不被其他因素所抵消，则事物的发展就会使一国不仅能以越来越低的实际费用获得本国的生产物，而且能以越来越低的费用获得外国的生产物。实际上，如前所述，只要该国本身的出口产品的生产费用降低，该国就能够以较低的实际费用获得输入品。

第二节　只有农产品和矿业品的价值和生产费用趋于上升

但是，这些趋势真的不会被抵消吗？财富的增加和产业的发展真的只会使生产费用降低吗？财富的增加和产业的发展难道不会使性质相反的原因发生作用，以致在某些情况下不仅抵消、而且压倒前一类原因的作用，从而把生产费用的下降趋向转变为上升趋向吗？我们已经知道，这样的原因是存在的，粮食和原料等几种最重要的商品就表现出了与上述趋向截然相反的趋向。这些商品的生产费用趋于增加。

这种趋向并不是这些商品固有的特性。如果人口静止不变，土地生产物的数量无须增加，生产费用增加的原因也就不存在。相反，人类还可以享受农业或附属于农业的各种产业的一切改良的全部利益，在这一点上，农产品和制造品之间将不存在任何差别。如果人口不增加，工业产品中生产费用有可能真正增加的，只是那些用不能再生，因而会耗尽或部分枯竭的原料生产出来的物品。这种原料包括煤和大部分（假如不是全部）金属，因为即使是

铁(它是最丰饶和最有用的金属产品,并且是大部分矿物和几乎一切岩石的组成部分),就最富饶和最容易开采的铁矿来说,也是会枯竭的。

然而,当产业的发展和生活资料的增加为人口增长留有余地时,人口总是增长的,而在人口增长时,人们对大多数土地产品、特别是粮食的需求也会按比例增加。这时,我们已多次阐述的有关土地生产的基本法则(即,在一定的农业技术状态下,产品的增加总是赶不上人口的增加)便会发生作用。在其他条件不变的情况下,土地产品的生产费用,会随着需求的增加而增加。

对制造品来说,这种趋向是不存在的,制造品的趋向正好相反。一般说来,制造业的规模越大,生产费用越低。西尼耳先生甚至将如下一点说成是制造业的固有法则,即,在制造业中,生产规模越大,生产费用越低,而在农业中,生产规模越大,生产费用越高。然而,我不能认为制造业的规模越大、生产费用越低是一条法则,这是一种或然的或通常的结果,但决不是一种必然的结果。

由于制造商所需的原材料仰给于农业、矿业或土地的自然产物,因而就制造业的要素之一而言,它受与农业相同的法则支配;但是,未加工的原料费用在全部生产费用中通常只占很小一部分,因而该项费用即使可能存在一种递增的趋向,这种趋向也会被其他一切费用的不断减少(现在尚无法说出这些费用会减少到什么程度)绰绰有余地抵消。

再者,制造业劳动的生产力具有不断增加的趋势,而农业和矿业劳动的生产力则存在着相互冲突的增长和减退两种趋势,其生产费用由于生产方法的改进而减少,由于人口的增长而增加;因

而，制造品的交换价值，与农产品和矿产品相比较，会因人口的增长和产业的发展而呈现必然而明显的下降趋势。货币是矿产品，因而随着社会的进步，制造品的货币价格趋于下跌，这也是一条规律。现代国家的产业史，特别是过去100年的产业史，充分证实了这个断言。

第三节　生产改良时常抵消农产品和矿产品价值和生产费用上升的趋势

农产品的绝对生产费用及比较生产费用是否增加，取决于两种具有相反作用的力量，即人口增长和农业技术改进之间的斗争。从整个世界来看，在一些（也许是大多数）社会状态下，农业技术和人口二者都是停滞的，或者增长得很慢，因而，粮食的生产费用几乎是静止不变的。在财富正在增长的社会里，人口的增长一般快于农业技术的改进，因此，粮食价格渐趋高昂；但是，有时农业的改进也会得到强有力的促进。在过去二三十年间，英国就曾呈现这样的情况。在英格兰和苏格兰，最近农业技术的改进要比人口的增长快得多，以至尽管人口增长，粮食和其他农产品仍能以低于30年前的费用生产出来；谷物法的废除又给予了改进精神另一种刺激。在其他一些国家，特别是在法国，农业的改进明显地超过人口的增长，这是因为，虽然农业的发展比较缓慢（除几个省外），但是人口的增长更为缓慢，甚至日益缓慢；人口的增加受到控制，不是由于贫困（它正在减轻），而是由于对未来生活的深谋远虑。

这两种具有相反作用的力量，在某一特定时期，哪一种占优

势，可以相当准确地根据农产品的货币价格（假设金银块的价值不发生很大的变化）来推测，只要我们能根据足够多的年份计算出不受收成影响的平均价格。然而，这几乎是无法做到的，因为正象图克先生所指出的，即使在象半个世纪这样长的时期里，其所包含的丰年所占的比例也可能比应有的比例大得多，而荒年所占的比例则可能比应有的比例小。因此，单纯的平均数字，由于具有容易使人误解的“准确”的外衣，只会使人们得出更加错误的结论。仅取几年的平均数，并根据有关收获状况的估计加以修正，比相信较长时期的平均数而不加修正，发生差错的危险会小一些。几乎无须再说，在根据牌价下结论时，还应尽量考虑到贵金属一般交换价值的变化。①

第四节　社会进步有助于缓和价值的波动

上面我们论述了社会进步对商品经常的或平均的价值和价格的影响。尚待考察的是，社会进步以什么方式影响它们的变动。对于这个问题的答复是毋庸置疑的。社会进步在很大程度上有助于减少它们的变动。

在贫困和落后的社会里，例如在东方和中世纪的欧洲，公路和运河的缺乏、航海术的不完善以及交通的普遍不安全，阻碍了各种物品从价格低廉的地方输往价格高昂的地方，因此，同一商品的价格在相隔不很远的两地之间可能大不相同。价值最容易发生变动的，是直接受季节影响的那些物品，特别是很少运往远地的粮食。

① 用农产品估计工人工资的增减，或许比正文中提出的标准更好。

一般说来，每个地方都依赖本地和邻近地区的生产物。因而，在大多数年份，任何大国都会有某一地方出现粮食实际供应不足的现象。如果一国幅员辽阔，具有各种各样的土壤和气候，则几乎每个季节都必然对该国的某些地区是不利的；但与此同时，每一季节一般地说都对其他一些地区特别有利，所以全国的总产量只会偶然出现不足，而且不足的程度会低于单个地区粮食不足的程度；而从全世界看，粮食供应的严重不足几乎从未出现过。因此，过去曾经发生饥荒的地方，现时只是供应不足，昔时有些地方粮食不足而另一些地方粮食过剩，现在则到处都有足够的粮食。

其他一切商品也发生了同样的变化。安全而便宜的运输，使一地的商品不足能由另一地的商品剩余来弥补，价格只比正常价格高一些，甚至只略高于正常价格，因而价格的变动比过去缓和得多。这种作用由于所谓投机商人（他们的业务是购买货物转卖，以赚取利润）所拥有的大资本的存在而得到很大的促进。这些商人当然是在价格最低廉的时候买进各种物品，贮存起来，而在价格极高的时候将它们投放市场；他们的这种投机买卖有助于使价格相等，至少有助于减少价格的不相等。如果没有投机商人，各种物品的价格就会有时大跌，有时暴涨。

因此，投机商人在社会经济中发挥着一种非常有用的职能；而且（与一般的看法相反）他们当中对社会最为有益的，是那些对受季节变动影响的各种商品进行投机的人们。如果没有谷物商人，不仅谷物价格的变动会比现今大得多，而且在缺乏谷物的时期可能连必需的供给也得不到。如果没有人从事谷物投机，或者在没有商人的时候农场主不充当投机商人，则在丰收季节，除了必然发

生的浪费以外，价格将无所限制或无所控制的下跌。能留下一年的剩余部分以补来年之不足，要归功于农场主或商人，前者不将谷物投放市场，后者则在谷物价格最低廉的时候购买谷物并贮存起来。

第五节　投机商人和谷物商人的影响

在那些没有深入思考过这个问题的人们当中存在着如下的看法，即，投机商人的利得常常是靠造成人为的供应不足取得的；他们是以自己的购买制造高价格，并借此取得利润。不难证明，这种看法是错误的。如果一个谷物商人从事投机性的购买，致使价格提高，而当时或其后除了他自己的活动以外不存在能使价格上涨的其他原因，那么毫无疑问，只要他继续购买，他的财富似乎就会增加，因为他所持有的物品的牌价会不断上升；但是，这种表面上的利得只有在他不想出售物品时才似乎为他所有。例如，假如他购买了100万夸脱〔粮食〕，储存起来不投放市场，因而每夸脱的价格提高10先令，那么当这100万夸脱运回市场时，其价格将回跌，回跌的幅度正好等于它们离开市场时上涨的幅度，谷物商人的最大希望只能是，除利息和各项费用以外不受其他损失。即使通过逐步的、谨慎的销售，他能将其所贮存的一部分〔粮食〕高价出售，他对其所购买的一部分〔粮食〕，也无可怀疑地必须支付高价。他还得冒遭受更大损失的风险，因为暂时的价格上涨很可能诱使其他的人（他们与价格上涨的起因毫无关联，如果没有这种上涨，他们根本不会进入市场）将他们的谷物运到市场，截取一部分利益。

因而，他不能凭借自己造成的供应不足来牟取利润，他在谷物供应正常的市场上买进谷物以后，不得不在谷物供应过多的市场上出售，这种情况决不是不可能的。

一如个别投机商人不能靠他独自造成的价格上涨牟利，众多的投机商人也不能靠他们的投机人为地造成的价格上涨共同获利。在众多的投机商人中会有某些人由于在转卖时间的选择上判断准确或者运气好而获利，但是，他们获得这种利益不是靠损害消费者的利益，而是靠损害判断不那么准确的另外一些投机商人的利益。实际上，他们是将其他人的投机所造成的价格上涨转变为自己的利益，而将价格回跌所带来的损失留给这些人。因此，无可否认，投机商人可以靠损害他人致富。但是，他们是靠损害其他投机商人致富，一部分投机商有所得，另一部分投机商就有所失。

如果对于某种商品的投机对全体投机商人都有利可图，那只是因为，在他们购买和转变的间隔期间，价格因与他们无关、但被他们所预见到的某种原因而上涨了。在这种情况下，他们的购买使价格同没有这种购买时相比较早地开始上涨，从而使消费者感到匮乏的时期延长，但在价格涨到最高点时却会减少价格的变动，这显然对公众是有利的。然而，在这场合，我们是假设，他们对自己所盼望的价格上涨没有作过高的估计。因为人们进行投机性的购买，往往是预期需求将有所增加或供给将有所不足，而这样的预期最终往往不会成为事实，或即使成为事实，也不会达到投机商人所预期的程度。果如此，则投机不仅不会缓和价格的变动，反而会引起价格的变动(否则价格是不会发生变动的)，或者使可能发生的价格变动更为激烈。在这种情况下，虽然某些人可以靠投机得到

很多利益,可是对全体投机商人来说,这种投机却是失败的。投机活动所引起的价格上涨,对全体投机商人来说不会产生任何利益,因为价格由于他们的购买而提高,也将由他们的销售而以同样的程度降低;他们不但不能由此获得任何利益,反而不仅会白费力气和钱财,而且会由于人为地提高价格而抑制消费,或意想不到地使供给增加,因而几乎总是会蒙受更大的损失。所以,投机商人的交易在对他们自己有利的时候,总是有益于公众;虽然由于这种交易有时加剧了价格的变动(它们的更通常的作用是减少价格的变动)从而损害公众,但是,每当发生这种情况时,遭受最大损失的总是投机商人。简言之,全体投机商人的利益同公众的利益是一致的;由于投机商人不为公众的利益服务就得不到他们自己的利益,因此促进公众利益的最好的方法,是听任投机商人完全自由地追求他们自己的利益。

我不否认,投机商人会加重某一地方的供给不足。他们在从农村收集谷物以供应城市的过程中,将粮食不足扩散到各个角落(否则那里是不会产生这种现象的)。在同一地方买进和卖出,有助于缓和供给不足;在一地买进而在另一地卖出,则会加重前一地方的供给不足,而减轻后一地方的供给不足(这里的价格较高,因而很有可能,按照我们的假设,受供给不足之苦更甚)。而这种痛苦总是极其冷酷地落在最贫苦的消费者身上,因为富裕的人们可以随意以较高的价格照常获得充分的供应。因此,总的说来,从谷物商人的交易中受益最大的是贫民。偶然也有意外:贫民由于这种交易而受到损害。农村贫民在冬季完全依赖谷物,因而这时谷物价格低廉对他们或许较为有利,即使谷物在春季供给不足,因为

这时他们当可购得部分代用品。而在冬季他们却不能获得大量可用以代替主要粮食——做面包用的谷物的代用品；假如冬季可以获得大量代用品，那么到了春季，谷物的价格就会下跌，而不会象平常那样持续上涨到临近收获的时候。

在谷物商人和消费者之间，象在卖主和买主之间一样，总是存在着直接的利害关系的对立；粮食不足的时期，也是投机商人获得最大利润的时期，所以在这一时期他将成为人们（他们在他获利时受到损失）厌恶和忌妒的对象。然而，若以为谷物商人的业务可以给他提供极其巨大的利润，那就错了；他不是经常获利，而是在特定的时期获得利润，因而有时这种利润可能很大，但是，总的说来，竞争很激烈的行业，其获得利润的机会不会大于其他的各种行业。谷物商人在荒年获利丰厚，但其后往往出现的价格回跌，又使他们当中的许多人列入破产者的名单。1847年是谷物商人获利最多的年头，而该年秋季则成了投机商人破产最多的季节。在这风险最大的行业中，偶而获得的巨额利润被频繁的破产抵消了。如果谷物商人在粮食不足时销售谷物的价格低于消费者的竞争所确定的价格，那他就是为了博爱或慈善事业而牺牲了他的经营活动所应得的正当利润，因而也完全有理由要求具有同样资产的其他任何人作出这种牺牲。既然他的经营活动是有益的，因此激励他继续经营的各种通常的刺激因素就应当存在；同时，对于这种有益于公众但伴有私人利益（这种私人利益同完全而自由的竞争可以和谐共存）的行业，法律或舆论都不应该予以妨害；这些都是公众的利益所在。

再者，由供给的变动或实际需求（有别于投机造成的需求）的

变动引起的价值和价格的变动，似乎会随着社会的进步而逐渐缓和。至于由计算错误、特别是由信用过度膨胀和过度收缩的交替(这种交替在各种商业现象中占有显著的地位)引起的价值和价格的变动，是否会随着社会的进步而逐渐缓和，则不能同样有把握地予以肯定。到目前为止，这种以不合理的投机开始、以商业危机告终的变动，并没有随着资本的增加和产业的扩展而减少或减轻。相反地，这种变动却愈来愈频繁，愈来愈剧烈。人们常说，这是竞争不断加剧造成的；但我宁可说，这是低利润率和利率造成的，低利润率使资本家不满足于用普通方法获取可靠的商业利润。这种低利润率与人口和积累的增加的关系，是以下各章所要说明的要点之一。

第三章　产业发展和人口增长对地租、利润以及工资的影响

第一节　第一种情形：人口增长，资本保持不变

上面我们考察了处于产业发展状态的社会会发生什么样的经济变化，接下来我们将考察产业发展对总产品在各阶级之间的分配会产生什么样的影响。我们在这里所要考察的分配制度，是最为复杂的分配制度，而且实际上包括了所有其他分配制度。在这种制度下，工业品是在劳动者和资本家这两个阶级之间分配的，农产品是在劳动者、资本家和地主这三个阶级之间分配的。

通常所谓的产业发展，大体上有以下三个特征，即资本增加、人口增长和生产改良（这里的生产改良一词应按其最为广泛的意义来理解，不但包括改进生产商品的方法，而且还包括改进从远地获得商品的方法）。其他各种变化，基本上都是这三种变化造成的。举例来说，粮食生产费用不断增加的趋势，是需求增加造成的，而需求的增加要么是人口增加造成的，要么是资本和工资的增加使穷人得以增加消费造成的。我们最好先一个一个地分别考察这三个原因，然后再以我们认为适当的方式考察它们结合在一起的情形。

我们首先假设，人口增长，而资本和生产技术保持不变。这种

变化所带来的一个结果是十分明显的，就是工资将下降，劳动阶级的境况会恶化。相反，资本家的境况则将得到改善。资本家用同样多的资本可以购买到更多的劳动，获得更多的产品。他的利润率将提高。我们由此而可以证明，利润率依赖于劳动费用；因为劳动者得到的商品数量减少了，而在假定生产商品的条件没有改变的情况下，劳动者得到的商品数量的减少也就意味着劳动成本的降低。不仅劳动者得到的实际报酬减少了，而且劳动者得到的劳动产品数量也减少了。前者关系到劳动者自身的利益，后者则关系到雇主的利益。

到此为止，商品的价值尚未受到任何影响；所以也就没有理由认为地租会上升或下降。但是，我们如果进一步考察人口增加带来的一系列影响，就会看到这样的结果。随着劳动者人数的增加，他们的生活条件会相应降低，因为虽然劳动者人数增加了，但他们却只能得到与以前一样多的劳动产品。然而，他们会节省其他享乐，而不会节省粮食，每个人会消费同以前一样多、一样好的粮食；或者即使粮食的消费量有所减少，也不会按劳动者人数增加的比例减少。根据这种假设，尽管实际工资有所降低，增多的人口仍需要更多的粮食。但是，因为我们已经假设工业技术和知识保持不变，所以只能通过耕种劣质土地或采用相对于支出而言生产率不那么高的生产方法才能获得更多的粮食。人们不会缺少扩大农业所需的资本，因为虽然根据假设现有的资本没有增加，但由于劳动者不得不减少另外一些不那么迫切的需要，因而可以从生产这些物品的产业那里节省出足够的资本。所以，人们是可以生产出更多的粮食的，但却是用较高的费用生产出来的，农产品的交换价值

因此而必然上涨。有人也许会反驳说，既然利润上升了，生产粮食的额外费用就可以由利润来支付，而价格丝毫不会上涨。毫无疑问，额外的费用是能够由利润来支付的，但实际上却不会由利润来支付，因为如果由利润来支付的话，农民的处境就不如其他资本家了。利润的增加是工资下跌的结果，因而所有雇主的利润都会增加。粮食生产费用的增加，是不得不以较高费用耕种土地造成的，只影响到农民。这是一种特殊的负担，不管一般利润率是高是低，农民都必须为此而得到特殊的补偿。若其他资本家的利润不减少，农民就不会无限制地听凭自己的利润减少。只有当投入农业的新资本带来的利润同投资于其他方面带来的利润一样高时，农民才会扩大耕种面积。所以，农产品的价值将按生产费用增长的比例而上升。农民所承受的特殊负担因此而会得到补偿，农民会与所有资本家一样享有较高的利润率。

根据我们已经熟悉的原理，可以推知，在这种情况下，地租将上升。前面已经说过，如果必须用一定量的资本来耕种最差的土地，或如果必须在最为不利的条件下运用这种资本，那么相对于投入这种土地的资本而言，任何其他土地便会得到剩余产品，这些土地也就能用这种剩余产品支付地租，而且在自由竞争的条件下，也必须支付这种地租。所以，只要农民不得不耕种劣质土地，或不得不采用较为费工费时的耕种方法，地租就会上升。而且这种上升是双重的，这是因为，首先实物地租也即谷物地租会上升，其次，既然农产品的价值已经上升，所以用制造品或外国商品计算的地租（在其他条件不变的情况下，这可以用货币地租来表示）也会进一步上升。

上述过程的各个阶段(如果在作了以上说明之后,仍有必要加以回顾的话) 可以叙述如下。谷物价格上升，为的是偿付在劣质土地上或用花费较多方法生产更多的谷物所需的资本及其普通利润。就这种增加的谷物来说，上涨的价格只不过相当于增加的费用;但是当所有谷物的价格都上升时,价格的上升便会给所有谷物(除了最后生产出来的那些外)带来超额利润。假设某一农民过去惯于按照每夸脱 40 先令的价格生产小麦,总共生产 100 夸脱，现在需要 120 夸脱，其中最后 20 夸脱只能按每夸脱 45 先令的价格生产,在这种情况下，这个农民就不仅仅是从最后 20 夸脱上每夸脱多获得 5 先令，而是从全部 120 夸脱上每夸脱多获得 5 先令。因而,他除了得到普通利润外,还可以得到 25 镑超额利润,不过,在自由竞争状态下,他并不能把超额利润据为己有。然而,也不能迫使他把超额利润转让给消费者,因为如果价格低于每夸脱 45 先令,他就不会生产那最后 20 夸脱。于是，价格会保持在每夸脱 45 先令这一水平上，而在竞争的作用下，那 25 镑超额利润不是转让给消费者,而是转让给地主。所以,在生产方法没有得到改进的情况下,若农产品的需求增加,则地租必然上涨。这是一条真理，在作了以上最后证明之后，我们在下文中将把这看作是理所当然的事情。

上面引入的这一新因素,即粮食需求的增加,除了使地租上升外，还会扰乱产品在资本家和劳动者之间的分配。人口的增加会减少劳动的报酬，而如果劳动成本与劳动的实际报酬按同一幅度减少的话,则利润便会相应增加。然而,如果人口的增加导致粮食产量增加,增加的粮食又必须以较高的费用来生产,那么，劳动成

本与劳动的实际报酬就不会按同一幅度减少，因而利润也就不会相应地得到提高。甚至有可能一点也不提高。劳动者的生活也许一向很好，现在所遭受的损失只不过是减少其他方面的享受，而不必减少自己所吃的粮食，也不必降低自己所吃粮食的质量。为增加的人口生产粮食会使生产粮食的费用大大增加，以致工资虽然在数量上有所减少，但可能仍代表同以前一样多的劳动成本，可能仍是同从前一样多的劳动所生产的产品。根据这种假设，劳动者遭受的损失部分被生产最后那份农产品所需增加的劳动吸收了，其余部分为地主所得，只有地主总能分享到人口增加带来的好处。

第二节 第二种情形：资本增加，人口保持不变

现在让我们把假设颠倒过来，不假设资本保持不变，人口增加，而假设资本增加，人口保持不变；生产方法，无论是自然的还是人们通过努力后来获得的，都仍和以前一样假定未发生变化。在这种情况下，劳动的实际工资不会下降，而会上升；既然生产劳动者消费的物品所支付的费用没有减少，工资的上升也就意味着劳动成本的相应增加和利润的减少。换句话说就是，既然劳动者人数没有增加，劳动者的劳动生产力也同以前一样，总产品就不会增加，增加工资就必然使资本家遭受损失。劳动成本增加的幅度，也并非不可能大于实际劳动报酬增加的幅度。劳动者生活状况的改善会增加对粮食的需求。劳动者以前的生活也许很糟，甚至吃不饱，现在也许会增加粮食消费量，或用一部分或全部增加的收入来购买更好的粮食，例如不再吃燕麦或马铃薯，而改吃小麦，因此而

需要更多的劳动和土地。农业生产的扩大，通常意味着生产费用增加，价格上涨，结果，劳动成本不仅会因为劳动报酬增加而上升，而且还会因为构成劳动报酬的商品涨价而进一步上升（从而利润进一步下降）。这些因素会导致地租上升。此时，资本家的所失便会超过劳动者的所得，超过的这部分，有些会转给地主，有些会被在劣质土地上种粮食的费用或用生产率较低的方法种粮食的费用所吞噬。

第三节　第三种情形：人口和资本以相同的速度增加，生产技术保持不变

上面考察了两种简单情形，一种是人口增长，资本保持不变，另一种是资本增加，人口保持不变。现在我们要考察两种增长因素结合在一起的情形，即人口和资本同时增加的情形。如果其中一个因素的增加快于另一个因素，那就与前面讨论过的那两种情形没有什么不同了，所以我们假设它们以相同的速度增加；检验速度是否相同的方法，是看每个工人获得的商品是否和以前一样，数量是否和以前相等。让我们来考察一下这种双重增长对地租和利润的影响。

人口增长而劳动者的生活状况不恶化，当然会增加对粮食的需求。由于假设生产技术保持不变，增加的粮食必然要用较高的费用来生产。为补偿生产较多的粮食而支付的较高费用，农产品的价格必然上涨。尽管只是一部分粮食的生产费用有所上升，但价格的上涨却会扩展到所生产出来的全部粮食，超额利润由此而

会大大增加，在竞争的作用下，这种超额利润会转到地主手中。无论是用产品数量来衡量，还是用劳动成本来衡量，地租都会上升；与此同时，既然我们假定工资在数量上保持不变，则其所包含的劳动成本便会增加。劳动者得到的必需品同以前一样多，货币工资也就必然会提高；由于所有生产部门的货币工资都将提高，因而资本家无法通过改变经营项目来使自己得到补偿，损失也就必然要由利润来承担。

由此可见，资本和人口增加的趋势会在牺牲利润的情况下使地租上升，尽管地租并没有获得所损失的全部利润，其中一部分被增加的生产费用吸收了，也就是被用来雇用或养活更多的劳动者以获得一定数量的农产品。当然，这里的所谓利润应当理解为利润率；因为如果资本数量增加，即便利润率降低，从绝对数量上说，利润总额也仍会增加，尽管相对于总产品而言利润总额减少了。

这种利润下降的趋势经常被生产上的改良所抵消，不管这种改良是起因于知识的增加还是起因于更多地利用已经获得的知识。这就是前述三个因素中的第三个因素，该因素对产品分配的影响我们已答应要进行考察。为考察的方便起见，同考察另外两个因素时一样，我们将首先假设它是单独发生作用的。

第四节　第四种情形：生产技术进步，人口和资本保持不变

让我们假设资本和人口保持不变，生产技术突然得到了改良；生产技术得到改良的原因是：发明了效率更高的机器或较为省钱

的生产方法，或通过对外贸易可以得到较为便宜的商品。

生产上的改良所涉及的，可以是劳动阶级日常消费的某些必需品或享乐品，也可以是专供富人消费的奢侈品。不过，产业上的那些巨大改良只有极少数完全属于后一类。农业改良（除了那些只涉及珍稀产品的改良外）会直接影响劳动者的主要开支项目。蒸汽机以及其他各种提供动力的发明，适用于制造所有物品，当然也适用于制造劳动者消费的物品。甚至机动织机和多轴纺纱机，虽然当初只用来制造最为精美的纺织品，但也同样可以用来制造劳动阶级穿着的粗糙的棉织品和毛织品。对机车的各种改良，不但会降低奢侈品的运费，而且也会降低必需品的运费。新的贸易部门的设立，几乎总是会直接或间接地降低某些大众消费物品的生产费用或输入费用。所以，我们可以很有把握地断言，生产上的改良一般都会降低劳动阶级所消费的商品的价格。

若生产上的某项改良所影响的不是一般劳动者消费的商品，则该项改良便不会改变总产品的分配状况。的确，受到影响的那些特殊商品会降价；既然可以用较少的费用生产它们，它们的价值和价格也就会降低，所有那些消费它们的人，无论是地主、资本家还是有技术而享有特权的劳动者，也就会得到更多的享乐品。然而，利润率却不会提高。按商品数量计算，利润总额固然增大了，但如果按照这些受到改良影响的商品计算，资本的价值也提高了。因而资本的利润率同以前是一样的。资本家不是以资本家的身份而是以消费者的身份而受益。地主和享有特权的劳动阶级如果也消费这些商品，则可分享这种利益。

生产上的改良如果减少的是生活必需的生产费用或广大劳动

者日常消费的商品的生产费用,情况便会与此不同。在这里,各种不同力量的相互作用是相当复杂的,因而需要作较为仔细的分析。

前面曾说过,[①] 农业方面的改良可分为两种。有些农业改良仅仅节省劳动,使一定数量的粮食可以用较少的费用生产出来,但并不减少土地的耕种面积。另外一些农业改良则不仅使一定面积的土地能以较少的劳动生产出同以前一样多的产品,而且还可以生产出比以前多的产品,因而如果不需要更多的产品,就会有一部分耕地被闲置,由于被闲置的往往是生产力最低的土地,所以调节市场的就将是比以前好的土地。

要说明农业改良的作用,我们就必须假设这种改良是突然发生的,以使在改良期间资本和人口不增加。其作用首先是使农产品的价值和价格下跌。这是上述两种农业改良、特别是后一种农业改良所带来的必然结果。

第一种改良既然没有增加产品,也就不会使任何土地闲置,耕种边际(查默斯博士语)就会同以前一样,农业无论从耕种面积上说还是从耕作的精细程度上说都不会后退,调节农产品价格的仍是过去那些土地和资本。但是,既然这些土地或资本以及其他所有生产粮食的土地或资本现在能以较少的费用生产粮食,因而粮食的价格也就会相应降低。若生产费用节省了十分之一,粮食的价格也就会下降十分之一。

但假设改良是第二种,不仅使土地能用比过去少十分之一的劳动生产出同以前一样多的粮食,而且使土地能用同以前一样多的劳动生产出比以前多十分之一的粮食。在这种情况下,改良所

① 前面第一编,第十三章,第三节。

带来的结果会更为明显。此时可以缩减耕种面积，用较少的土地便可以满足市场的需要。即使现在较少的土地和过去较多的土地平均说来质量是一样的，粮食价格也会下降十分之一，因为现在用比过去少十分之一的劳动便可以生产出同样多的粮食。但是，既然被放弃的那部分土地是肥力最低的土地，以后调节粮食价格的土地就将是比过去质量好的土地。所以，生产费用除了因为生产技术的改良而降低十分之一外，还会相应于农业的“边际”转向肥力较高的土地而进一步降低。因此，粮食价格的下降是双重的。

现在让我们来考察这种突然的改良对产品的分配产生的影响，先考察对地租产生的影响。两种改良的前一种将使地租下降，后一种将使地租更大幅度地下降。

假设对粮食的需求，要求人们耕种三级土地，这三级土地以相同的面积和相同的生产费用可以分别生产出 100、80 和 60 蒲式耳小麦。小麦的价格平均说来将正好使人们耕种第三级土地也能得到普通利润。所以，第一级土地将提供 40 蒲式耳超额利润，第二级土地将提供 20 蒲式耳超额利润，这些将构成地主的地租。首先让我们假设农业改良没有使土地能生产出更多的谷物，但却可以用比过去少四分之一的劳动生产出同以前一样多的谷物。在这种情况下，小麦的价格将下降四分之一，80 蒲式耳小麦的售价将与过去 60 蒲式耳小麦的售价相同。但第三级土地生产的产品仍然是为人们所需要的，由于生产费用与价格按同一幅度下降，所以耕种这级土地仍能带来普通利润。第一级和第二级土地也仍将分别提供 40 蒲式耳和20蒲式耳剩余利润，因而谷物地租仍将和以前一样。但既然谷物价格下降了四分之一，所以谷物地租所能换得的

货币和所有其他商品也就减少了四分之一。由此可见，如果地主用其收入购买制造品或外国产品，那他的生活水平便下降了四分之一。他作为地主所得到的收入减少了四分之一，只有作为谷物的消费者，他的境况才和过去一样。

如果是另一种农业改良，则地租会以更大的幅度下降。假设现在生产市场所需要的产品数量，不仅所使用的劳动可以减少四分之一，而且所使用的土地也可以减少四分之一。如果继续耕种全部土地，生产出来的粮食就会远远超过市场的需要。现在必须放弃一部分土地，这部分土地生产出来的粮食等于所需粮食的四分之一；由于第二级土地生产的粮食正好等于所需粮食的四分之一(240 蒲式耳中的 60 蒲式耳)，因而这级土地将被闲置。现在只耕种第一级和第二级便可以生产出 240 蒲式耳，第一级土地可以生产出 100 蒲式耳加三分之一即 $133\frac{1}{3}$蒲式耳，第二级土地可以生产出 80 蒲式耳加三分之一即 $106\frac{2}{3}$蒲式耳，总计正好 240 蒲式耳。现在最差的土地是第二级土地，而不是第三级土地，调节粮食价格的便也是第二级土地。现在要偿付资本外加普通利润，得用 $106\frac{2}{3}$蒲式耳而不是 60 蒲式耳。因此，小麦的价格将不象在第一种农业改良的情况下那样按 60 与 80 之比下降，而是按 60 与 $106\frac{2}{3}$之比下降。即便如此，也仍未能充分说明地租所受到的影响。现在第二级土地的全部产品都得用来偿付生产费用。第二级土地既然是最差的土地，也就不支付地租。第一级土地将只提供 $26\frac{2}{3}$蒲式耳地租而不是 40 蒲式耳地租，即 $133\frac{1}{3}$蒲式耳与 $106\frac{2}{3}$蒲式耳之间的差额。全体地主仅就谷物地租而言就将损失 60 蒲

式耳中的 $33\frac{1}{3}$ 蒲式耳，与此同时，所剩下的谷物的价值和价格还将按60与 $106\frac{2}{3}$ 之比下跌。

由此可见，突然而普遍地实施农业改良无疑是有损于地主的利益的。人们一直认为这种观点是荒诞的，并据此而把最先提出这种观点的李嘉图称为精神变态者，这里就不再列举更难听的话了。我看不出这种观点有什么荒诞之处，相反，在我看来，倒是攻击这种观点的人思想方法有问题。只有当叙述得不得当时，这种观点才似乎是荒唐的。如果我们说某个地主会因为自己的地产得到改良而遭受损害，那肯定是站不住脚的，但我们只不过是说，该地主会因为他人的地产(当然也包括这个地主自己的地产)得到改良而遭受损害。谁都不会怀疑，倘若该地主能垄断农业改良，能把自有土地上产量的提高和农产品价格保持不变这两种利益结合在一起，那他就会通过农业改良获得很大利益。但是，如果所有土地的产品都同时增加，粮食价格又不如以前高，那就完全有理由认为，地主将受到损害，而不是得到好处。无论什么因素，只要能使农产品的价格永久降低，也就会使地租下降，这是大家所承认的；而且采取以下看法也是符合常识的，即：如果由于土地生产力提高，不再需要耕种那么多土地，则土地的价值就会同其他物品的价值一样，由于需求减少而下降。

我非常乐于承认，地租实际上并没有因为农业改良而降低。这是为什么呢？这是因为农业改良从来不是突然发生的，而总是缓慢发生的，从未远远超过而常常是远远落后于资本和人口的增长。固然农业改良趋于降低地租，但资本和人口的增长却趋于提

高地租，而且正如我们即将看到的，由于农业改良往往增加资本和人口的边际，因而资本和人口的增长会大大提高地租。但我们首先必须考察农产品价格的突然降低是如何影响利润和工资的。

最初，货币工资也许会保持不变，因而劳动者将会得到农产品价格下降的全部利益。他们可以增加粮食和其他物品的消费量，也就是说，他们可以用同样的费用购买更多的物品，至此，利润并没有受到影响。但是，劳动者的经常报酬实质上取决于前面我们所说的他们过惯的生活水平，即取决于他们在情愿要孩子以前作为一个阶级所要求达到的生活水平。如果生活状况的突然改善能对劳动者的嗜好和需要产生持久的影响，那么劳动阶级就会永远受益。但是，劳动者不仅有可能用相同的工资购买比以前多的舒适品和享乐品，而且也有可能用较少的工资购买同以前一样多的舒适品和享乐品，在后一种情况下，人口便会增加，而劳动者所习惯的生产水平却不会降低。到目前为止，劳动者还是这样来利用增加的生活资料的，他们把增加的生活资料径直转变成了粮食，用来养活更多的孩子。所以农业改良很可能会使人口受到刺激，一代人之后，劳动者的实际工资就不会再高于改良以前的工资了。实际工资之所以会下降，一方面是因为货币工资将降低，另一方面是因为粮食价格将上涨，粮食价格上涨的原因是人口增长导致需求增加，而需求的增加又使生产粮食的费用上涨。货币工资下降多少，利润就会上升多少，因为资本家不增加资本开支，就可以得到更多的效率同以前一样高的劳动。我们由此而看到，如果劳动者的习惯和需要没有改变和提高，那么生活费用的降低，无论是起因于农业改良还是起因于输入外国产品，通常都会降低货币工资

和地租，而提高一般利润率。

以上论述的是降低粮食生产费用的农业改良所带来的结果，若用较为便宜的粮食代替较昂贵的粮食，其结果与此是一样的。同样的土地使用同样的劳动，若种植玉米或土豆而不种植小麦，则可以为人类生产出数量大得多的粮食。如果劳动者不吃面包，而只吃玉米或土豆等较为便宜的粮食，同时所得到的补偿不是增加其他物品的消费量而是提早结婚，生育更多的子女，那么劳动成本就会大大减低，若劳动效率不降低，利润就会上升；而地租则会大大下降，因为全体人口所需要的粮食现在用一半或三分之一的麦地就可以生产出来。与此同时，很显然，在万不得已时，过于贫瘠而不能种植小麦的土地也可以用来种植土豆，生产出来的土豆是足以养活生产上所必需的那点劳动力的，因此，同种植谷物相比，在种植土豆或玉米的制度下，土地的边际最终会进一步下降，地租最终会进一步提高，因为土地在达到其生产能力的极限以前，可以养活多得多的人口。

如果我们假设改良不是发生在粮食生产上，而是发生在劳动阶级所消费的某些制造品的生产上，则工资和利润所受到的影响最初会与上述情形相同，但地租所受到的影响则有很大不同。地租不会降低；相反，如果生产改良的最终结果是增加了人口的话，地租甚至会上升，在这种情况下，利润则会降低，原因是显而易见的，无需加以说明。

第五节 第五种情形：三个要素都向前发展

前面我们一方面考察了人口和资本的正常增加会如何影响产品在地租、利润和工资之间的分配，另一方面考察了生产改良特别是农业改良对产品分配的影响。我们已经看到，人口和资本的增加会降低利润，提高地租和劳动成本，而农业改良则往往会降低地租，凡是能使劳动者消费的物品价格下降的生产改良，都会降低劳动成本而提高利润。既然已弄清了人口和资本的增加以及农业改良分别产生的影响，也就很容易确定它们同时起作用会产生什么影响，所谓同时起作用，就是资本和人口较为稳定地增加，与此同时，人们经常进行农业改良，新的农业知识和新的耕作方法不断普及。

若劳动阶级的习惯和需要(这决定了他们的实际工资)是给定的，则某一时期的地租、利润和货币工资便是上述各种竞争力量相互作用的结果。如果在某一时期农业改良的速度超过了人口的增长，该时期的地租和货币工资就趋于下降，利润趋于上升。如果人口的增长快于农业改良，劳动者就得减少自己吃的粮食，或吃较差的粮食，否则，地租和货币工资就会不断上升，利润不断下降。

农业技术和知识的发展往往是缓慢的，其传播往往更为缓慢。发明和发现也只是偶然才出现，而人口和资本却总是在不断增长。所以，哪怕是在短时期内，农业改良的速度也很少能大大超过人口和资本的增长，使地租有所下降，利润率有所提高。固然，在许多国家，人口和资本的增长并不快，但在这些国家，农业改良的速度

甚至更慢。几乎每个国家的人口都紧跟着农业改良而增长，农业改良一产生结果，马上就被抵消了。

农业改良之所以很少降低地租，是因为它很少降低粮食价格，而只是阻止粮食价格上涨，很少使已经耕种的土地闲置，而只是使越来越差的土地能够被耕种以满足日益增长的粮食需求。人们有时谈到一个国家处于半开发的自然状态，即土地具有很高的生产力，花费很少的劳动就可以获得大量粮食，实际上只有先进民族的未开垦殖民地才处于这种状态。在美国甚至最差的耕地也具有很高的质量（有时紧靠市场或交通线的耕地不是这样，然而这些耕地虽然质量不太好，位置却很好），即便农业和运输方面不作进一步的改良也还有很多高质量的土地可以耕作，只有耕种完这些土地才会使人口和资本的增长停下来。可是500年前的欧洲虽然人口比现在稀少得多，但由于农业处于原始状态，也许那时最差的耕地便完全和现在最差的耕地一样缺乏生产力，并已接近了有利耕作的最后极限。自那时以来的农业改良所起的作用，实际上只不过是通过提高土地的一般生产能力，而使人们能耕种比到那时为止资本家认为有利可图的最差土地还要差得多的土地，从而使资本和人口有可能大大增加，一点一点地向后推移抑制资本和人口增加的障碍，但与此同时，人口也紧跟着增长，以致在人口和抑制人口增长的障碍之间从未留下空隙，农业改良把障碍向后每推移一步，增加的人口便马上把空隙填满。因此，与其说农业改良是抵消人口增长的力量，还不如说它部分解除了束缚人口增长的桎梏。

在人口和资本增加以及农业改良的共同作用下，产量的增长对产品的分配所产生的影响，同前面讨论过的那两种假设情形有

很大不同。特别是对地租的影响最为不同。我们曾说过，虽然突然而普遍的大规模农业改良最初会不可避免地降低地租，但随着社会的进步，这种改良会使地租逐渐上升到比以前高得多的水平，因为它们最终会使人们能够耕种更差得多的土地。但在我们现在所假设的接近于事物一般发展趋势的情形下，会立即产生这种最后的结果。假设对土地的耕种已达到了或几乎达到了产业技术状态所允许达到的极限，因而在现有的技术知识水平下，地租也已几乎达到了人口和资本的增加使它所能达到的最高点。此时如果突然进行大规模的农业改良，则这种改良或许会使地租大幅度下降，然后随着人口和资本的增加，地租又恢复到原来的水平，并进一步上升。但是，农业改良实际上总是非常缓慢地进行的，它既不会使地租下降，也不会使耕种面积缩小，而只会使地租不断上升，耕种面积不断扩大。这种改良甚至无需求助于较差的土地，不增加生产费用，就能使现有耕地生产出更多的产品。如果通过农业改良，土地用比过去多一倍的劳动和资本能生产出比过去多一倍的产品（假设与此同时人口也有所增加，对粮食的需求也增加了一倍），那么所有土地的地租就会上涨一倍。

为了说明这一点，让我们再来看一下前面某一页所举的数字例子。三个等级的土地以相同的面积和相同的支出可以分别生产100、80和60蒲式耳小麦。如果只是用比过去多一倍的支出，丝毫不增加生产费用，就可以使第一级土地生产200蒲式耳、第二级土地生产160蒲式耳、第三级土地生产120蒲式耳，如果人口也增加了一倍，从而需要所有这些增加的粮食，那么，第一级土地的地租就将是80而不是40蒲式耳，第二级土地的地租就将是40而不

是20蒲式耳，而每蒲式耳的价格和价值则将保持不变，因而谷物地租和货币地租都将增加一倍。不用说，如果生产技术得到改良而对粮食的需求没有增加，则会产生与此不同的结果。

所以，农业改良最终总是给地主带来好处，而且一般总是立即给地主带来好处。我们还可以加上一句，在一般情况下，农业改良仅仅有益于地主。当粮食需求的增加与生产能力的提高完全一致时，粮食价格是不会降低的；劳动者甚至连暂时的好处也得不到；劳动成本不会降低，利润也不会提高。虽然总产量提高了，分配给劳动者的产品更多了，总利润也增加了，但工资却要由更多的人口分享，利润也要分摊在更多的资本上，因此，没有哪个劳动者的境况会比过去好，也没有哪个资本家不增加资本就能获得更多的收入。

以上冗长的讨论所得出的结论可以概括如下。在由地主、资本家和劳动者组成的社会中，经济进步往往使地主阶级越来越富有，而劳动者的生活费用整个说来则趋于增加，利润趋于下降。农业改良是抵消后两种结果的力量，但是农业改良虽然有时也会暂时抑制第一种结果，可最终却会大大加重第一种结果；而且人口的增加往往会把得自农业改良的全部利益完全转给地主。在由地主、资本家和劳动者组成的社会中，产业进步除了带来上述结果外，还会带来其他什么结果，或者说还会有什么结果修正上述结果，我将尽力在下一章中加以说明。

第四章 论利润降至最低限度的趋势

第一节 亚当·斯密的资本竞争学说

我们在前面一章已提到过，随着社会的进步，利润会趋于下降。论述工商业问题的作家很早就看出了这种趋势，但当时人们不了解支配利润的法则，对造成这种现象的原因抱有错误看法。亚当·斯密认为，利润是由所谓资本的竞争决定的，并断言，当资本增加时，这种竞争也必定会加剧，因而利润必然下降。亚当·斯密在这里所指的是哪一种竞争，不十分明确。他在“资本利润”一章中是这样说的：“当许多富商的资本转入同一行业时，他们之间的相互竞争自然会趋于降低资本的利润；当同一社会中所有不同行业的资本都增加时，相同的竞争必然会在所有行业产生相同的结果。”① 这段话会使我们作出这样的推论，在亚当·斯密看来，资本的竞争是通过降低物价而降低利润的，因为增加对某一行业的资本投资通常会降低该行业的利润。但如果这是亚当·斯密的意思，那他就忽视了这样一点，即如果只是一种商品跌价，那确实会降低该商品生产者的利润，可一旦所有商品都跌价，就不会有这种作用了，因为当所有物品都跌价时，实际上就什么也不跌价，而

① 《国富论》，第一编，第九章。

只是在名义上跌价，甚至每个生产者用货币计算的支出也会同其报酬一样减少。除非当所有物品都跌价时，只有劳动这种商品不跌价，情况才不是这样，但如果是这样，工资实际上就上升了，降低资本利润的就是工资的上升，而不是物价的下跌了。亚当·斯密未注意到的另一件事情是，他所假设的由于资本之间的竞争加剧而导致的价格普遍下跌，实际上是不可能发生的事情。物价并非仅仅取决于卖主之间的竞争，而且还取决于买主之间的竞争，也就是说不仅取决于供给，而且还取决于需求。影响货币价格的需求，是由公众用来购买商品的全部货币购成的，只要这些货币与商品的比例不降低，价格就不会普遍下跌。因此，无论资本如何增加，无论资本的增加会使商品的产量提高多少，都会有充足的资本用来生产或输入货币，货币的数量和商品的数量都会按相同的比例增长。因为如果情况不是这样，如果象亚当·斯密的理论所设想的那样，货币的购买力不断增加，那么，那些生产或输入货币的人就会获得日益增多的利润，就会把其他行业的劳动和资本吸引到生产或输入货币的行业。假如价格真的普遍下跌，货币的价值真的上升，那只能是金矿逐渐被耗竭、生产费用增加的结果。

所以，认为资本的增加会使货币价格普遍下跌，这在理论上是站不住脚的。认为随着资本的增加，价格实际上已普遍下降了，这也是不正确的。如果说有什么物品的价格随着社会的进步而下跌了的话，那只是这样一些物品，这些物品在生产上得到的改良，要大于贵金属在生产上得到的改良，例如所有纺织品。其他物品的价格非但没有下降，反而上涨了，因为它们的生产费用相对于金银的生产费用来说都增加了，其中特别是各种粮食的价格同以前相

比上涨了许多。所以，认为资本之间的竞争会通过降低价格而降低利润，这种学说不仅在原理上是错误的，而且也是不符合实际情况的。

但我们却不能肯定亚当·斯密是否真的持有这种学说，因为他讨论这一问题时所使用的语言是含糊不清的，表明他并没有融会贯通的明确观点。他有时似乎认为，资本的竞争是通过提高工资而降低利润的。在讨论新殖民地的利润率时，他几乎提出了完整的利润理论。他说："随着殖民地的增加，资本利润会逐渐减少。在最为肥沃而且位置最好的土地都被占用以后，耕种那些肥力和位置都较差的土地就只能得到较少的利润。"假如亚当·斯密更多地想一想这个问题，把他有关这个问题的各种观点加以协调和系统化，那他也许会看出，上述最后一点才是利润通常因为资本增加而下跌的真正原因。

第二节 威克菲尔德先生的使用范围学说

威克菲尔德先生在其《亚当·斯密述评》和讨论殖民政策的重要著作中，对这一问题采取了明确得多的观点，而且通过一系列实质上是正确的推理，得出了在我看来是正当而且重要的实际结论，但遗憾的是，他没有把自己的宝贵见解同前人的思想成果结合在一起，也没有使它们与其他真理协调一致。查默斯博士在其"论资本的增加与限度"一章及随后的两章中也提出了一些理论，这些理论的思想倾向与威克菲尔德先生的理论是一致的，不过，虽然查默斯博士象往常一样把他的思想表述得很动人、很清晰，但实际上，

他有关利润问题的思想要比亚当·斯密的思想混乱得多，并且更为明显地受到了那种经常遭到人们驳斥的看法的影响，这种看法认为，资本的竞争会降低一般价格。这位思想敏锐、焕发着朝气的著作家显然没有把货币问题包括在他已作了仔细研究的政治经济学的范围之内。

威克菲尔德先生对利润下降所作的解释可简述如下：生产不仅会受到资本和劳动数量的限制，而且还会受到"使用范围"的限制。资本的使用范围是双重的，一是一个国家所拥有的土地，一是外国市场吸收该国制造品的能力。在有限的土地面积上，只是有限的资本能够得到使用而获利。资本数量越接近这一限度，利润就越低，一旦达到这一限度，利润便会消失。此时要恢复利润，就得扩大资本的使用范围，扩大使用范围的方法或者是从其他国家那里获取肥沃的土地，或者是开辟新的国外市场，在这种市场上可以用本国资本生产的产品购买粮食和原料。我认为，这些命题基本上是正确的，甚至对于表述这些命题的词语，我也没有什么好反对的，尽管这些词语更加符合一般实际用法，而不符合科学用法。在我看来，威克菲尔德先生所犯的错误是，他认为自己的学说与前述那些最优秀的政治经济学家所提出的原理是相矛盾的，实际上，威克菲尔德的学说只不过是那些原理的推论，尽管那些政治经济学家自己也未必承认这些推论。

据我所知，是威廉·埃利斯先生[①]发表在《威斯敏斯特评论》

① 现在埃利斯先生已是非常著名的人物了，他用自己的那支笔、自己的钱财和人格的力量，不遗余力地鼓吹改良普通教育，特别是不遗余力地试图把政治经济学原理引入普通教育中。

1826年1月号上的一篇讨论机器的影响的论文，对利润问题作了最为科学的论述。毫无疑问，威克菲尔德先生不知道这篇论文，但这篇论文却在威克菲尔德之前得出了他的一些主要结论，尽管所采用的是不同的方法。该文之所以没有引起什么反响，一方面是因为它以匿名方式发表在定期刊物上，另一方面是因为它远远超过了当时政治经济学的发展水平。按照埃利斯先生对利润问题的看法，威克菲尔德的见解和查默斯博士的见解所引出的那些问题和困难是能够得到解决的，而且解决办法同本书论述的政治经济学的各项原理是并行不悖的。

第三节 什么决定最低利润率

无论在什么时间，也无论在什么地方，都有一特定的利润率，这一利润率是诱使该时和该地的人民进行储蓄和在生产上使用这些储蓄的最低利润率。这种最低利润率是随着情况的不同而变化的。它取决于以下两个因素。一个因素是，有效积累欲望的强度，也就是此时此地的人民是比较重视未来的利益还是比较重视现在的利益。这一因素主要影响储蓄倾向。另一因素是从事产业活动的资本在多大程度上是安全的，这一因素所影响的与其说是储蓄倾向，还不如说是在生产上使用储蓄的倾向。普遍的不安全状态，无疑也会影响储蓄倾向。窖藏钱财会给大财主增加危险，但与此同时窖藏钱财也是躲避危险的强有力手段，因而这两种作用也许会相互抵消。然而，同把钱保管在自己手边闲置不用相比，一个人若在生产上运用自己的钱或把自己的钱借给别人使用，则他便要

冒更大的风险，这种额外的风险是与社会的普遍不安全状态成比例的，也许等于20%、30%或50%，也许还不到1%或2%，但不管怎么说总得是一确定的比例，预期的利润必须能对此给予补偿。

即使资本不产生利润，人们也有充足的理由进行一定量的储蓄。人们在年景好的时候会为坏年景作准备，会为年老体弱时的生活积蓄一些钱财，会为后半生过优闲自在的生活或为抚育儿女进行储蓄。然而，从长期来看完全以此为目的的储蓄是不会大大增加资本数量的。这些动机只是促使人们在一生中的某一时期节省一些钱财，以便在另一个时期消费，或供他们未成年的儿女消费。能够增加一国资本的储蓄，通常产生于人们改善自身生活状况或为儿女或他人遗留财产的愿望。一定的自我克制能力能在多大程度上实现想要达到的目标，这对上述愿望的强度会产生很大影响，而自我克制能力又取决于利润率。每一国家都有一最低的利润率，若再低，人们就不会为了发财或遗留财产而储蓄了。所以能够增加一国资本的积累，需要有某一利润率作为必要条件，一般人会把这一利润率看作是对节欲的报酬和对所冒风险的补偿。当然，总是有一些人的有效积累欲望高于一般人，即使利润率低于最低水平，他们也会进行储蓄，但也总是有另外一些人，这些人的花钱嗜好和享乐嗜好大于一般人，他们非但不储蓄，反而挥霍掉所得到的全部钱财，这两种人正好相互抵消了。

我在前面已经说过，这种限定资本增长的最低利润率，在某些社会状态下要比在另一些社会状态下更低。我在这里可以加上一句，标志着当代文明的那种社会进步有降低这种最低利润率的趋势。首先，这种进步的公认结果之一，是一般安全的增加。战争的

破坏以及私人和公家的暴力掠夺给人带来的忧虑越来越少；教育和司法可望得到改良，舆论也更受尊重了，这些都为防止欺诈和胡乱经营提供了越来越大的保证。所以，为补偿生产性投资所冒的风险而要求具有的利润率，现在已比一个世纪以前低了，今后还会比现在更低。其次，人类已不再是眼前利益的奴隶，而越来越习惯于在遥远的未来实现自己的愿望和目的，这也是文明进步的结果之一。远虑的这种增加，是人们能够在更大的程度上把握未来的自然结果，而且，工业生活对人类的感情和喜好所产生的影响，大都有利于远虑的增加。随着生活的变故日益减少，随着生活习惯日益固定，随着除了依靠长期坚持不懈的努力外用其他方法发横财的机会日益减少，人们愈来愈愿意牺牲眼前的享乐以实现未来的目标。先见能力和自制能力的提高，除了影响财富的增加外，肯定还会影响其他事情，这一问题下文马上就会讨论到。不过，当前的社会进步即使无助于增加人们的积累欲望，也显然有助于放松这种欲望所受到的束缚，有助于降低诱使人们进行储蓄所绝对必需的利润率。由于以上两个原因，即风险减少和远虑增加，当前在英格兰，百分之三、四的利润或利息便足以促使资本增加，而在缅甸帝国或在约翰王统治时期的英格兰，则需要有百分之三、四十的利润或利息才能促使资本增加。在荷兰，过去100年间公债的利率为2%，这一利率虽然没有促使资本增加，但也没有使资本减少。尽管最低利润率的变化很大，尽管无法确切说出某一时期的最低利润率是多少，但无论如何总是存在着最低利润率；不管最低利润率是高还是低，一旦达到最低利润率，资本就会暂时停止增加。于是国家也就处于政治经济学家所说的那种停滞状态。

第四节 在富国，利润总是接近于最低点

我们由此便得到了本章所要阐明的那一基本命题。一国如果长期以来生产规模一直很大，一直有巨额纯收入供人们借以进行储蓄，因而长期以来一直有能力年年大大增加资本（但不象美国那样拥有大量未耕种的肥沃土地），那么该国的特征之一便是，利润率实际上总是接近于最低点，因而该国总是处于停滞状态的边缘。我并不是说欧洲各大国实际上马上就会处于停滞状态，也不是说资本产生的利润还不够多，不足以诱使这些国家的人民储蓄和积累。我的意思是，如果资本继续按现在的速度增加，与此同时不发生什么事情使利润率趋于提高，那要不了多少时间利润就会降到最低限度。如果资本增长的边界不继续向前推移，为进一步增长留有更大的余地，则资本的增长很快就会达到其最后的边界。

在英格兰，几乎没有风险的公债，其一般利率估计为3%强，所以，其他一切投资可望得到的利息或利润（不包括才能或努力应得的报酬）必须大大高于这一百分比，高出多少，要看资本所冒的风险有多大。让我们假设，在英格兰，只要有1%的纯利润（不包括风险补偿），就足以诱使人们储蓄，而纯利润低于1%，就无法诱使人们储蓄。我认为，在这种情况下，如果资本继续象现在这样年年增加，而又不发生什么事情抵消资本增加所造成的结果，那要不了多少年，纯利润率就会降低到1%。

要满足上述假说的条件，我们必须假设资本输往国外进行投资的过程完全中止。不再有资本输往国外建造铁路或放款；不再

有移民把资本带往殖民地或其他国家；银行家或商人也不再向其国外客户提供信贷。我们还必须假设，政府不再为非生产性支出举债，也不再通过抵押或其他方式借债；不再有资本因企业破产而被浪费（人们把资本投入有破产危险的企业，是想获得较高的收入，因为当前稳妥的投资利润率通常都很低）。我们必须假设，社会的全部储蓄每年都投资于真正的生产性事业，同时假设，不再有工业上的新发明，已知的先进生产方法不再大规模取代落后的生产方法，也就是说人们不再开辟新的投资出路。

大多数人都认为，要为每年新增的大量资本找到有利可图的投资出路是极为困难的，因而大多数人断言，将出现所谓普遍的生产过剩现象，即生产出来的商品卖不出去，或只能以赔本的价格卖出去。但是，我们在前面[①]对这一问题所作的全面考察已经表明，问题并不是出在这里，即困难并不在于缺乏市场。如果新增资本适当地分配在各种用途之间，人们便会对新增资本的产品产生需求，因而这些产品决不会比其他产品更难销售。问题实际上是，使用新增资本必然会迅速降低利润率。

随着资本的增加，人口有时也增加，有时则不增加。如果人口不增加，工资便会上升，就会有更多的资本用来向人数没有增加的劳动者支付工资。既然劳动没有增加，人们也没有进行提高劳动效率的改良，产品的数量也就不会增加。由于资本无论增加多少，所获得的总报酬都同以前一样多，因而每年的总储蓄都会从下一年的利润中扣除。不用说，在这种情况下，利润很快就会降到资本不再增加的那一点。如果劳动效率不通过发明和发现或身心教育的

① 第三编，第十四章。

改良而提高，如果懒人或非生产性劳动者不转变成生产性劳动者，那么远远快于人口增长的资本增长很快就会达到其增长的极限。

即使人口随着资本的增加而增加，而且按相同的比例增加，利润的下降也仍然是不可避免的。人口的增加会使人们对农产品的需求也增加。在没有产业改良的情况下，这种需求只能通过以下两种方法得到满足，一是耕种更差的土地，二是对现有耕地进行更为精细的耕作，这两种方法都会提高生产费用。因而劳动者的生活费用会增加，如果劳动者不甘忍受生活状况的恶化，利润就必然下降。在象英格兰这样的古老国家，如果我们假定国内的农业丝毫未得到改良，同时假定外国也不为英国市场生产更多的粮食，那么利润便会非常迅速地下跌。如果这两条增加粮食供给的道路都被堵塞了，而人口继续按照据说每天增加1000人的速度增加，那么在当前的知识水平下所有能被耕种的荒地很快就会被耕种完，生产费用和粮食价格会大大提高，以致如果劳动者的货币工资增加（这是补偿其增加的支出所必需），利润很快就会降至最低限度。假如货币工资不上升，或上升的幅度较小，利润的下降也许会得到延缓，但通过降低劳动者的生活所能得到的延缓时间是很有限的，一般说来，劳动者是不能够忍受生活水平大幅度下降的，当他们能够忍受时，他们所必需的生活水平也就有了提高，因而也就不愿意忍受。所以，我们大体上可以认为，在象英格兰这样的国家，如果每年的储蓄额象现在这样继续增加下去，而又不发生任何事情抵消储蓄降低利润的自然趋势，那么利润率便会迅速降至最低限度，资本的进一步积累就会马上停止。

第五节 商业突变往往会阻止利润降至最低点

利润率总是趋于降至最低点，而且如果没有抵消因素的话，会极为迅速地降至最低点。所谓抵消因素，就是在当前的情况下能够与利润下降趋势相抗衡、能阻止我国每年的巨额储蓄把利润率压至最低点的那些因素。那么，这些因素究竟是什么呢？我们可以把它们分为以下几类。

首先，我们可以提及这样一个因素，这个因素极为简单且极为明显，以致一些政治经济学家，特别是西斯蒙第先生和查默斯博士只注意到了这一因素，而忽视了所有其他因素。这就是在过量交易时期和疯狂投机时期以及在随之而来的商业突变中资本往往被大量浪费。固然，在这样的时期所损失的很大一部分资本并没有被毁灭，而只是象赌徒输的钱那样转给了较为成功的投机者。但是，即便在这些被转移的资本中，也有很大一部分被用来以高价购买比平常多的外国商品，从而转给了外国人。而且还有许多资本被完全浪费了。人们开矿，修筑铁路，架设桥梁，并兴办其他许多没有把握产生利润的工程，大量资本耗费在了这些工程上，而这些工程却不提供报酬，或所提供的报酬不足以补偿支出。人们超过市场需要建立起许多工厂，安装起许多机器设备，结果却得不到利用。即使这些工厂和设备能够得到利用，资本也还是被搁死了；流动资本被转变成了固定资本，已不再对工资或利润产生影响。除此之外，在继一般交易过度时期之后的停滞时期，还会有大量资本被消耗在非生产方面。在停滞时期，许多企业倒闭，或即使不倒

闭也不赢利，大量工人被解雇，各个阶层都有很多人挣不到钱，不得不靠以前的储蓄过活，危机过后，都或多或少地陷入了贫困境地。这些都是商业突变带来的结果。商业突变几乎是周期性的，而这种周期性正是我们现在所考察的利润下降趋势造成的后果。只要几年不发生危机，所积累的资本就会大幅度增加，以致用他们来投资无法再得到通常的利润。所有公债的价格会大大提高，而最好的商业证券的利率则会降到很低水平，工商界人士会普遍抱怨赚不到钱。这十分清楚地表明，如果不发生什么事情抵消资本积累带来的结果，利润便会极为迅速地降至最低点，资本增长便会极为迅速地陷入停滞状态。但是，既然不再那么容易获得稳定的利润，人们就会随时注意那些虽然有赔本的风险但却有可能带来较高利润的买卖。于是便会出现投机活动，投机活动连同随后的商业危机，会消耗大量资本或把大量资本转移给外国人，从而暂时提高利息和利润，为新的资本积累创造条件，由此而开始同样的一轮循环。

毫无疑问，这是阻止利润降至最低点的一个重要原因，因为压低利润的一部分资本时常会由此而被消耗掉。但是，从一些作家所使用的词语可以看出，这并不是阻止利润降至最低点的主要原因。假如这是主要原因的话，资本就不会增加了，但在英格兰，资本却大幅度地、非常迅速地增加。这表现在，几乎所有赋税带来的收入都在日益增加，象征国家财富的一切事物在不断发展，人口在迅速增加，与此同时劳动者的生活状态非但没有下降，反而整个说来在不断得到改进。这些事实证明，每一次商业危机不管带来多么大的灾难，都远没有把自上次危机过后积累起来的全部资本

破坏掉，同时证明，人们总是能够为不断增加的资本找到或创造有利可图的出路，从而阻止利润率下降。

第六节 生产改良也会阻止利润降至最低点

这就把我们的讨论引向了第二种抵消因素，即生产上的改良。生产改良显然具有威克菲尔德先生所说的那种扩大使用范围的作用，也就是说，生产改良使人们能够积累和使用更多的资本，而不压低利润率。当然，生产改良要做到这一点，必须具备这样一个条件，即劳动者的习惯不因生产改良而改变，劳动者的需要不因生产改良而相应提高。如果劳动阶级获得了价格下降所带来的全部利益，换句话说，如果货币工资不下降，那么利润就不会提高，利润的下跌也不会受到阻遏。但是，如果劳动者由于生活状况得到改善而人数增加，致使生活状况降到以前的水平，那么利润就会上升。凡是能使劳动者消费的物品低廉的发明，只要劳动者的需要不相应提高，最终都会降低货币工资，而由于货币工资降低，在资本降到以前的水平之前，人们便可以积累和利用更多的资本。

那些只影响富人消费的物品的生产改良，则不完全是以上述方式起作用的。花边或丝绒价格的下跌，丝毫没有降低劳动成本的作用。所以也就不会提高利润率，不会在利润降到最低点以前为更多的资本创造投资机会。不过，这种价格下降实际上会产生一种与此相等的作用，它会降低或有助于降低利润的最低点。首先，消费品价格的下降，会助长储蓄倾向，因为消费品价格的下降使所有消费者在不改变自己所习惯的生活方式的条件下都享有

一笔剩余收入，而只要以前的生活不困苦，不需要多少自我克制就至少可以把这种剩余收入的一部分节省下来。其次，人们如能以较少的收入生活得同以前一样好，那谁都会愿意为较低的利润率积累资本。如果过去人们每年有1000镑收入才能过舒服日子，而现在有500镑就能过舒服日子，那同希望较为渺茫的过去相比，人们现在就更愿意为过舒服日子而储蓄。所以，几乎所有商品的生产得到的改良，都在某种程度上有助于延缓静止状态的到来，但是，劳动者消费的物品得到的改良要在更大得多的程度上有助于静止状态的到来，因为这些物品的生产得到的改良会在以下两方面发挥这种作用，一方面它们会诱使人们为较低的利润积累，另一方面它们还会提高利润率本身。

第七节　输入廉价生活必需品和生产工具也会阻止利润降至最低点

一国若能从其他国家获得廉价商品，这也会产生与生产改良相同的作用。必需品价格的降低，无论是生产改良引起的，还是外国商品引起的，对工资和利润的影响都完全相同。只要劳动者不得到价格下降的全部利益，只要劳动者所习惯的生活水平不提高，从而劳动者不一直享有价格下降的全部利益，劳动成本就会降低，利润率就会提高。只要能继续较为便宜地为不断增加的人口输入粮食，就能遏制利润因为人口和资本增加而下降的趋势，资本积累就会持续进行下去而不会使利润愈来愈接近最低点。由于这一原因，一些人认为，谷物法的废除为我国开辟了一个新纪元，使我国

的资本可以在很长一段时期内迅速增加而不降低利润率。

这种看法是否有道理？在考察这个问题以前，我们必须说明一点，这一点与人们通常的看法是大相径庭的。对外贸易并不一定会扩大资本的使用范围。仅仅为一国的产品开辟了市场，是不会提高利润率的。假如用这些产品只是换来了富人享用的奢侈品，那么资本家的支出是不会减少的，利润不会上升，资本的增加必然会降低利润，假如停滞状态的到来得到了延缓，那也只是因为享受一定程度的奢侈生活所需的费用减少了，从而人们甘心为比以前低的利润进行新的储蓄。如果说对外贸易为较多的资本创造了投资机会而没有降低利润，那是因为对外贸易使劳动者能够用较少的费用得到生活必需品或习惯用品。对外贸易可以通过以下两种方法做到这一点，一是输入这些商品本身，一是输入生产这些商品的手段和工具。廉价的生铁对利润和劳动成本的影响，在某种程度上与廉价的谷物是一样的，因为人们可以用廉价的生铁制造出廉价的农具，制造出廉价的纺织机器。对外贸易如果既不直接又不间接地降低劳动者消费的物品的价格，那它就会象不降低劳动者消费的物品的发明或发现那样，既无助于提高利润，又无助于延缓利润的下降，结果只是国内不再生产奢侈品，转而为国外市场生产商品，资本的使用范围既不比以前大也不比以前小。当然，在已经输入必需品或原料的国家，几乎没有哪种输出贸易会是这样，因为只要输出增加，该国获取各种输入品的价格就会比以前低。

一个国家如果象现在的英格兰这样，允许从世界各地自由输入各种粮食、各种必需品以及生产必需品所需的原料，那么这个国

家的利润率就不再取决于本国土地的肥力，而是取决于全世界土地的肥力。尚待考察的是，全世界的土地在很长一段时期内究竟能在多大程度上抵消利润随着资本的增加而下降的趋势。

当然，我们必须假设，随着资本的增加，人口也增加，因为如果人口不增加，尽管粮食价格下降，工资上升也会压低利润。因而我们假设，大不列颠的人口按现在的速度不断增加，每年对进口粮食的需求都远远超过上一年。出口国只能通过大大改良农业或大幅度增加生产粮食的资本，才能满足英国每年增加的粮食需求。改良农业很可能是很缓慢的过程，因为欧洲各粮食出口国的农业阶级仍处于愚昧无知的状态，而英国的各殖民地和美国已采用了适合它们各自情况的大部分改良。还有一种增加粮食供给的方法，就是扩大耕种面积。关于这种方法，需要指出的是，扩大耕种面积所需的大部分资本仍有待于人们去创造。在波兰、俄国、匈牙利和西班牙，资本的增加是极为缓慢的。在美国，资本增加得虽然很快，但还是赶不上人口的增长。目前美国为逐年向我国增加粮食出口，主要是使用了它每年积累的一部分资本，这部分资本以前是用来发展制造业的，但谷物自由贸易却使这部分资本转而用来为我国市场生产粮食。我们由此得到的粮食供给是很有限的，除非农业发生重大改良，否则这种供给便不会满足英国迅速增长的人口不断增大的需求。因此，如果我国的人口和资本按目前的速度增长下去的话，则要使人口继续得到廉价的粮食供给，就只得输出资本来生产粮食。

第八节 资本输出也阻止利润降至最低点

这便把我们的讨论引向了那些抵消因素中的最后一个，在资本增长快于邻国、从而利润更接近于最低点的国家，正是这些抵消因素遏制了利润的下降趋势。最后这个因素就是资本源源不断地流入殖民地或外国，寻求比国内高的利润。我认为，许多年来在英格兰主要正是这一因素阻止了利润的下降。这一因素有双重作用。首先，它可以起到火灾、洪水或商业危机的作用，消除一部分增加的资本，从而阻止利润下降。其次，由此而消除的资本并没有被毁灭，而主要是用于创建会大量输出廉价农产品的殖民地，或用于发展并改良旧殖民地的农业。我们能够寄予希望的，正是依靠输出资本来使廉价粮食和棉花的供给赶上我国人口的增长，从而使不断增加的资本能够在不降低利润的情况下在国内得到利用，用来生产偿付这些农产品的工业品。由此可见，输出资本特别有助于扩大未输出的资本的使用范围，因而可以说，在某种程度上，输出的资本愈多，能够留在国内的资本也愈多。

如果有些国家的工业较为先进，人口增长较快，因而利润率低于其他国家，那么这些国家，在远未达到真正的利润最低点以前，总是先达到一实际的利润最低点。所谓达到了实际的最低点，就是利润已下降到了大大低于其他国家的水平，以致再下降的话，进一步积累的全部资本就会输往国外。在当前整个世界的工业发展状况下，如果哪一个正在不断改良的富国要对利润的最低点加以认真考虑的话，那么需要考虑的就仅仅是这种实际的最低点。只

要古老国家的资本增加得很快，新兴国家的利润仍然很高，古老国家的利润就不会降至积累停止的那一点，利润一旦下跌到资本被输往国外的那一点，就不会再下跌了。在象英格兰这样的国家，只有通过生产改良，特别是在生产劳动者消费的物品方面进行改良，才能阻止利润迅速降至实际最低点，阻止进一步积累的全部资本输往殖民地或其他国家。

第五章 利润降至最低点的趋势带来的种种后果

第一节 抽走资本并不一定会使国家遭受损失

前一章阐明了资本积累对利润的影响及有关这一问题的理论，这一理论在很大程度上修改了从政治经济学的基本原理得出的而且早已被政治经济学的最高权威所承认的许多实际结论。

政治经济学家一向非常重视某一事件或某一项政府措施在增加或减少一国的资本方面所起的作用，但前一章阐明的理论大大降低了这种作用，或者毋宁说，在低利润国家，完全消除了这种作用。我们已经看到，如果一个国家的利润较低，则证明该国人民积累资本的欲望太强了，资本增长的速度太快了，以致把生产改良和海外廉价必需品供给的增加这两个抵消因素抛在了后面，假如不毁掉或输出每年增加的很大一部分资本，则该国便会迅速达到资本停止积累的那一点，或资本积累至少会自动放慢，从而资本的增长不再快于生产生活必需品的技术发明。在这种情况下，如果该国资本的突然增加不伴随着生产力的提高，则这种增加是不会持久的，因为资本的突然增加会压低利润和利息，从而会相应减少当年或第二年收入中用于储蓄的部分，或者会使与此等量的资本输往国外，或浪费在肆无忌惮的投机活动中。另一方面，突然减少资

本,如果减少额不过大的话,也不会使该国真正变穷。几个月或几年之后,该国的资本数量就会恢复以前的水平。突然减少资本会提高利润和利息,从而会刺激人们积累资本,迅速弥补减少的资本。实际上,资本突然减少带来的结果很可能只是,在一段时间内,输出的资本将减少,用于疯狂投机活动的资本也将减少。

因此,在富裕而勤俭的国家,上述观点首先会大大削弱那种反对政府为真正有价值的非生产事业花钱的论点所具有的说服力。现在,假如有人为了实现社会正义或慈善救济方面的某一伟大目标,例如复兴爱尔兰的产业、开拓殖民地或推广公共教育,建议通过举债筹集大笔资金,政治家就用不着再担心抽走这么多资本会抽干国家财富的源泉或者会减少劳动人口赖以为生的资本了。实现这种目标所需的费用再大,也不会使一个劳动者失业,不会使第二年少生产一尺布或一斤粮。在穷国,立法者必须悉心照料国家的资本,必须谨防国家的资本被侵占,必须尽力鼓励积累资本,尽力鼓励输入资本。但在人口众多、农业高度发展的富国,所缺少的却不是资本,而是肥沃的土地,因而立法者的目标便不应该是增加储蓄总量,而应该是通过改进耕作方法,或通过获取世界其他地方较为肥沃的土地的产品,来增加储蓄的报酬。在这样的国家,政府可以随意取用一部分资本作为岁人花费,而不会影响国家的财富,因为所取用的全部资本或者来自每年否则会输往国外的储蓄,或者来自下一年或第三年私人的非生产性支出,政府每花费 100 万镑,都会促使人们再储蓄 100 万镑,而不致使资本外流。因此,当所要达到的目标值得花许多钱,值得让人民的日常生活享受作出牺牲时,若有人在经济上反对直接从资本中取用所需的资金,那唯

一站得住脚的理由，便是为了偿付国债利息而课税会带来种种不便。

人们通常反对通过移民来救助劳动阶级的一个理由是，移民国外需要支付费用，如果带出国的资本同移民的人口一样多，那么劳动者是不会得到什么好处的。根据前一章阐述的理论，我们知道，这种反对论点是不值一驳的。我认为，即使就最大规模的殖民运动来说，现在也没有谁会再认为，多少人移居国外，就会有多少资本被带走，而且即使接受那一站不住脚的假设，认为劳动阶级得不到好处也是错误的。假如英格兰十分之一的劳动者迁往殖民地，并带走国内十分之一的流动资本，那么资本和人口对肥沃土地的压力就会减轻，从而工资或者利润便会大大受益，或两者都大大受益。对粮食的需求会减少，较差的耕地不再被耕种，而变成牧场；较好的耕地不再被过度耕种，带来的报酬相应提高；粮食价格下降，虽然货币工资不会提高，但每个劳动者的生活状况都会得到很大改善；如果人口不随之增加，工资不随之下降的话，则这种改善将是永久性的；而如果人口增加，工资随之下降的话，则资本将开始增加，补上所损失的资本。只有地主会在收入上遭受某种损失，但甚至地主，也只有当殖民活动实际减少资本和人口时才会遭受损失，如果殖民活动带走的仅仅是每年增加的资本和人口，地主是不会遭受损失的。

第二节　在富裕国家，机器的广泛使用不仅对劳动者无害，反而有益

依据上述原理，我们现在可以就机器和生产性投资对劳动阶级的当前利益和长远利益的影响得出最后的结论。这类产业改良的特征是把流动资本转变为固定资本。本书第一编已指出①，在资本积累缓慢的国家，机器的引入、土地的永久性改良等等，暂时往往对工人是极为有害的，因为用于这些方面的资本都直接取自工资基金，人民的生活费用和就业机会会因此而减少，每年的总产量会因此而下降。但在年积累额很大、利润较低的国家，则不用担心产生这种结果。其原因是，在这样的国家，即使输出资本，把资本用在非生产性支出上或把资本浪费掉，只要数额不是过大，就绝对不会减少工资基金的总额，而把流动资本转变为固定资本（固定资本仍然是生产性的）就更不会带来这种结果了。这只是使已经从一个孔流出的水从这个孔流出而已，如果不这样做的话，蓄水池中的水就会更多地外流，最终导致更多的水流入。因此，尽管对铁路的巨额投资使金融市场陷于一片混乱，给社会造成了损害，但我却决不能同意这样一些人的看法，这些人担心对铁路进行巨额投资会使我国的生产性资源遭受损失。我之所以觉得没有必要担这份心，并不是因为我认为铁路支出只不过是资本转手，资本丝毫不会遭受损失或破坏，凡是熟悉这一问题的人都知道，这样看铁路支

① 第一编，第六章，第一节。

出是荒谬的。购买土地的资本倒可以说只是资本转手，因为付给代理人、律师、工程师和测量员的钱有一部分会被储蓄起来，再次变为资本。但用来修建铁路的资本，实际上却被浪费和破坏掉了；这种资本一经支出，就无法再用来支付工资，无法再用来养活工人了；其结果是，耗费了大量粮食、衣物和工具，国家得到的却是一条铁路。但我所要强调的是，修建铁路的资本大都来自每年多余的资本，这部分资本如果不用来修建铁路，便会输往国外或被消费掉，因而既得不到铁路，也得不到任何其他看得见的东西。1844和1845年的铁路投机活动或许阻止了利润和利息的下跌，阻止了各种政府债券和私人债券的价格上涨，如果不是这样的话，很可能会出现更狂热的投机浪潮，而当其结果因粮食歉收而进一步加重时，最终带来的危机很可能要比实际发生的危机更为可怕。在较穷的欧洲国家，假如不是在很大程度上依靠外国资本来修建铁路的话，则修建铁路的狂潮很可能会带来比在英格兰更糟的后果。我们可以把世界各国修建铁路的活动看作是对剩余资本的一种争夺，这种剩余资本来自象英格兰和荷兰这样的资本充裕而利润较低的国家。英国的铁路投机活动力图把每年增加的资本保留在国内，而其他国家的铁路投机活动则力图获取英格兰每年增加的资本。①

由此可见，在富裕国家，因为修建铁路，或因为建立工厂，造船，制造机器，开凿运河，采矿或修建排水灌溉工程而把流动资本

① 几乎无需指出，后来的事实多么充分地证实了正文中的说法。我国的资本非但没有因为对铁路的大规模投资而减少，反而很快又多得不得不输往国外。（1852年版注）

转变为固定资本，并不会减少总产量，也不会减少劳动就业机会。再则，资本的这种转变还具有生产改良的性质，而生产改良非但最终不会减少流动资本，反而是流动资本增加的必要条件，因为如果一国想使其资本不断增加，而又不把利润率降至资本停止积累的水平，那它只有依靠生产改良才能做到这一点，这大大增强了我们的论点的说服力。一国的固定资本增加，最终几乎总会使该国的流动资本也增加，因为所创造的固定资本只要是成功的，就几乎总是会降低劳动者惯常消费的物品的价格。用于永久改良土地的全部资本会降低粮食和原料的价格；机器方面的几乎所有改良都会降低劳动者衣物、住房或生产这些东西的工具的价格；运输工具方面的改良，例如铁路的改良，会降低远地运来的消费品的价格。即便货币工资保持不变，所有这些改良也会使劳动者的处境有所改善，唯一的条件是劳动者的生殖率不提高。但是，即使劳动者的生殖率提高，导致工资下降，至少利润也会上升，从而积累会受到直接的刺激，在人们有充分的动机输出资本以前会给更多的资本创造投资机会。虽然有些改良不降低劳动者消费的物品的价格，从而不提高利润，也无助于把资本保留在国内，但如前所述，这些改良却会降低利润的最低点，从而在达到静止状态以前，会给资本的积累留出比以前大的余地。

我们由此可以得出这样的结论，生产改良以及资本输往世界上无人居住或人烟稀少的地区用来耕种较肥沃的土地或开矿，并不象表面看起来的那样会减少国内的总产量和国内对劳动的需求，与此相反，生产改良和资本输出是国内总产量和国内劳动需求赖以增长的主要原因，甚至是这两者长期而大幅度地增长的必要

条件。而且可以毫不夸张地说，在一定的但并非很窄的限度内，象英格兰这样的国家用于这两方面的资本愈多，它保有的资本也就愈多。

第六章　论靜止状态

第一节　著作家们所惧怕和嫌恶的财富和人口的静止状态

前面几章阐明了有关社会经济进步的一般理论。所谓社会的经济进步通常指的是资本的增加、人口的增长以及生产技术的改进。但是人们在思考任何一种有限的前进运动时，往往并不仅仅满足于探索运动的规律，而会不由自主地进一步问道，这种运动会把我们带向何方？产业进步正在把社会引向什么样的终点？当进步停止时，人类会处于何种状况？

政治经济学家们肯定已或多或少清楚地意识到了，财富的增长并不是无限的，在所谓进步状态的尽头便是静止状态，财富的增长只不过延缓了静止状态的到来，我们每向前迈进一步，便向静止状态逼近一步。前面的论述已使我们知道，我们随时都看得见并且非常接近这一终点，而之所以一直没有到达终点，只是因为终点总在移动。如果生产技术不进一步改良的话，如果资本停止从最富裕和最繁荣的国家流向尚未开垦或未得到很好开垦的地区，那么最富裕和最繁荣的国家很快就会达到静止状态。

对于上两代政治经济学家来说，最终不可能避免静止状态，即人类工业的水流最终将不可抗拒地汇入表面静止的大海，肯定是

令人不愉快的、叫人感到沮丧的前景，因为他们在论述中总是把经济上美好的东西同进步状态联系在一起，而且仅仅同进步状态联系在一起。例如，在麦克库洛赫先生看来，繁荣指的不是财富的大量生产和良好分配，而是财富的迅速增加；他检验繁荣的标准是利润的高低；由于他所谓的繁荣即财富的增加具有降低利润的趋势，因而在他看来，经济进步必然趋于消灭繁荣。亚当·斯密始终认为，在静止状态中，人民大众的生活虽然也许并不是绝对贫困的，但必然是很拮据的，只有在进步状态中，人民大众的生活才会是令人满意的。一些人认为，不管人们的不懈努力会把人类的末日推迟多久，社会进步都必然会"搁浅而落得悲惨结局"。这样的学说并不象许多人仍然认为的那样，是马尔萨斯先生的罪恶发明，相反，这一学说是马尔萨斯之前的一些最著名的学者明确提出或默认的，只有依据马尔萨斯提出的原理才能对其加以有效的驳斥。在人们尚未把人口原理看作是决定劳动报酬的能动力量时，人口的增长实际上被看作是常量，总之，人们认为，在自然和正常的人类事务状态下，人口必然是不断增长的，因而生活资料的不断增加对于全体人类的物质享受是至关重要的。马尔萨斯先生的《人口原理》的出版开创了新纪元，使人们对这一问题有了较为正确的看法。尽管该书第一版有许多世所公认的错误，但在后来的几版中，马尔萨斯所作的预言却要比任何其他作家所作的预言都更有根据，更令人充满希望。

即便是在古老的国家，在资本不断增加的状态下，也必须使人们出于良知和远虑对人口加以限制，以防止人口的增长超过资本的增长，防止社会最低层人民的生活状况进一步恶化。如果全体

人民或很大一部分人不下决心阻止生活状态的恶化，不下决心维护已经确立的生活水平，则最贫穷阶级的生活状况，即使在进步状态下，也会降到他们不得不忍受的最低点。这种决心在静止状态下会同样有效地维持最贫穷阶级的生活状况，而且似乎只有在静止状态下，人们才有这种决心。的确，现在在人口控制方面表现得最有远见的国家，常常是资本增加得最慢的国家。哪个国家有可能为增加的人口提供就业机会，哪个国家就会感到没有必要限制人口。而如果人们看得很清楚，新增加的工人要就业，就得取代已经有工作的工人，那么人们所具有的远虑和社会舆论就会在某种程度上发挥作用，限制未来一代人口的增长，使其刚好能补充这一代人。

第二节　静止状态本身并不可恶

所以，我不能以老派政治经济学家普遍表现出来的那种朴素的厌恶心情来看待资本和财富的静止状态。我倾向于认为，整个说来，静止状态要比我们当前的状态好得多。一些人认为，人类生活的正常状态就是生存竞争；认为相互倾轧和相互斗争，是激动人心的社会生活，是人类的最佳命运，而决不是产业进步诸阶段的可恶象征。坦白地说，我并不欣赏这种生活理想。这种状态也许是文明进步的一个必要阶段，那些至今幸运地没有经历这一阶段的欧洲国家，最终可能也逃不过这一阶段。这种状态是增长的伴随物，而不是衰落的标志，因为它不一定会使人丧失崇高的志向和英雄品质，正如美国在南北战争期间以其全体人民的行动和许多杰

出人物的行动向全世界证明的那样，也正如人们期待英国在某一同样富有检验意义而令人激动的时机也将向全世界证明的那样。但是，这种状态并不是未来的博爱主义者们想要帮助实现的那种完美的社会状态。固然，在财富就是权力、人人都渴望发财的时候，发财致富的路应向一切人公平地敞开。但是，对于人类的本性来说，最良好的状态终究是，没有一人贫穷，没有人想比别人更富有，因而谁都不必担心别人抢先而自己落在后面。

毫无疑问，在头脑较清醒的人能说服人们关注更美好的事物以前，与其让人的精力无处发挥而生锈，还不如让人们为发财致富而忙碌，就象人们从前为战争忙碌那样。如果人是粗野的，则他们需要的刺激也将是粗野的，那就让他们接受这种刺激好了。但与此同时，如果有人并不认为当前人类改良的最初阶段是最后阶段，对普通政客感到欢欣鼓舞的那种经济进步、即人口和资本的单纯增长不那么感兴趣，则这些人也是有道理的。固然，对于国家的独立和安全来说，一国在人口和资本的增长方面不大大落后于邻国，是至关重要的。但是，如果人民大众从人口或任何其他东西的增长中得不到丝毫好处的话，则这种增长也就没有什么重要意义。我不明白，那些已经比他人富有的人钱财增加一倍(这几乎不会或根本不会增加他们的快乐，而只是使他们能炫耀自己的富有)，或每年有一些人从中产阶级上升为有钱阶级，从有事可干的富人变为无所事事的富人，这一切究竟有什么值得庆贺的。只有在落后国家，增加生产仍是一项重要目标。在最先进的国家，经济上所需要的是更好地分配财产，而要更好地分配财产便离不开更为严格地限制人口。单靠消除差别的各项制度，无论这些制度是公平的

还是不公平的，都做不到这一点；它们只能降低社会最高层的生活，而不能长久提高社会最底层人民的生活。

另一方面，我们则可以想象，财产的这种更好的分配，可以通过个人的远虑与节俭以及一套有利于公平分配财产的法律制度的共同作用来达到（不过这种法律制度必须确保个人享有自己的劳动成果，不管这种成果是大还是小）。例如，根据前面某一章提出的建议①，可以利用法律来限定人们通过赠予或继承所能得到的财产不得超过维持中等自立生活所需的数额。在这种双重影响下，社会将表现出以下主要特征：大多数劳动者工资较高，生活富裕；人们除了自己挣得和积累的财富外，不拥有其他巨额财富；比现在多得多的人不仅可不再做繁重的粗活儿，而且还可不再做机械琐碎的工作，而有充足的闲暇，可在身心两方面培养高尚的生活情趣，为贫困阶级树立生活的榜样。这种比现在好得多的社会状况，不仅与静止状态是完全相容的，而且似乎可以和静止状态最为自然地结合在一起。

毫无疑问，如果生产技术进一步得到改良，资本继续增长的话，整个世界的人口，甚至古老国家的人口就仍有大大增长的余地。但说实在的，即使人口增长是无害的，我也认为没有理由再让人口增长。现在，在所有人口最为稠密的国家，人口密度都已达到了使人类能够从合作和社会交往中得到最大利益的限度。即使每个人都能得到充足的粮食和衣物供应，人口仍然有可能过分拥挤。人挤人、人撞人的状态是不好的。孤独，即人能经常一个人独处，

① 第二编，第二章，第四节。

是思想深刻和性格沉稳所必不可少的条件，而一个人面对大自然的美和壮丽，则是使人产生思想和抱负的摇篮，具有思想和抱负不仅对个人是有益的，而且对整个社会也是有益的。一想到世界将丧失其生机盎然的景象，变得一片光秃，每一寸能为人类种粮食的土地都将被耕种，每一块长满花木或青草的荒地都将被翻耕，所有野生禽兽都将因为与人争食而被灭绝，人工栽种的每一棵灌木或多余的树木都将被砍除，野生灌木和野花都将在农业改良的名义下被当作野草而予以铲除，想到这样的世界，就叫人不舒服。如果仅仅为了使地球能养活更多的而不是更好、更幸福的人口，财富和人口的无限增长将消灭地球给我们以快乐的许多事物，那我则为了子孙后代的利益而真诚地希望，我们的子孙最好能早一些满足于静止状态，而不要最后被逼得不得不满足于静止状态。

不用说，资本和人口处于静止状态，并不意味着人类的进步也处于静止状态。各种精神文化以及道德和社会的进步，会同以前一样具有广阔的发展前景，“生活方式”(Art of Living)也会同以前一样具有广阔的改进前景，而且当人们不再为生存而操劳时，生活方式会比以前更有可能加以改进。即使是工业技术也会同以前一样得到悉心培育，不断得到改进，同以前的区别只是，工业改良不再仅仅为增加财富服务，而会产生其应有的结果，即缩短人们的劳动时间。到目前为止，机械方面的各种发明是否减轻了人们每天繁重的劳动，仍很值得怀疑。这些发明使更多的人过上了同样艰苦和贫困的生活，使更多的制造商和其他人得以发财致富，并提高了中产阶级的生活水平。但这些发明却至今未按其性质和未来的发展趋势使人类的命运发生重大变化。只有当不仅有公平的制

度，而且人口的增加也因为人类具有远见卓识而受到控制时，科学发明者的智力和活力对自然力量的征服，才会成为人类的共同财富，才会成为改变人类命运的手段。

第七章　论劳动阶级可能的未来

第一节　依附和保护理论已不适用于现代社会状况

前一章的论述主要是想驳斥一种错误的人类社会理想，告诫人们不要象现在这样只一味强调增加生产，而应把注意力放在改进分配和提高劳动报酬这样两件迫切需要做的事情上。总产量达到一定水平后，立法者和慈善家就无需再那么关心绝对产量的增加与否，此时最为重要的事情是，分享总产量的人数相对来说应该有所增加；而分享总产量的人数能否增加（无论人类的财富处于静止状态，还是以古老国家所曾达到的最快速度不断增加）则取决于我们对人数最多的阶级即体力劳动者阶级的看法和该阶级本身的生活习惯。

我在此处或别处谈到劳动阶级或把劳动者说成是一个"阶级"时，都是按习惯用法使用这些词语，用来指一种现存的，而决非必不可少的或永久的社会关系状态。我认为，如果社会中有不劳动的"阶级"，这种社会状态是不公正的，也是有害的，除了那些不能劳动的人或退休人员外，人人都应该承担人类生活中的一份必要劳动。然而，只要依然存在着不劳动阶级这一大社会弊害，劳动者也就构成了一个阶级，而且可以说成是一个阶级，尽管只是暂时这

样说。

近来，人们从道德和社会角度对劳动人民的状况所作的思考和讨论要比过去多得多。人们普遍认为，当前劳动人民的状况是不能令人满意的。人们对一些枝节性的而并非根本性的问题发表了许多意见并对此展开了激烈争论。从这些意见和争论中可以看出关于体力劳动者所应享有的社会地位，存在着两种相互对立的理论。一种理论可以称为依赖和保护理论，另一种理论可以称为自立理论。

根据前一种理论，在所有影响到全体穷人的事情上，穷人的命运都应受别人摆布，而不应掌握在他们自己手里。不应要求或鼓励穷人独立思考，不应要求或鼓励他们对自身进行反思和展望，以对自己的命运有所掌握。该理论认为，上层阶级有义务考虑穷人的事，有义务对穷人的命运负责，就象军官应对士兵的命运负责那样。上层阶级应有意识地履行这一职能，他们的一言一行都应给穷人以信赖感，使穷人被动或主动地服从于为他们制订的各种规章制度，同时在所有其他方面安心在上层阶级的保护下不闻不问国事，过太太平平的日子。根据这种理论（该理论也适用于男人和女人之间的关系），富人和穷人之间的关系只应部分是命令式的，应是融洽的、合乎道德的、富有感情的，一方给予慈爱和保护，另一方感恩戴德，表示尊敬和服从。富人应是穷人的父母，象教导和管束孩子那样教导和管束穷人。穷人方面不应有自发行动，他们只要每天干活儿，品行端正，信仰宗教就行了。他们的道德和宗教应由上层阶级规定，上层阶级负责使他们受到应有的教育，确保他们的劳动和服从得到适当报偿，在衣、食、住以及精神和娱乐方面

都得到适当照顾。

这是那些不满意于现在而怀念过去的人，对未来所抱有的一种理想。象其他理想一样，这种理想对那些从未有过理想的人的思想和感情产生了不知不觉的影响。这种理想象其他理想一样，在历史上从未实现过。它诉诸我们的想象力和同情心，以恢复我们祖先的美好时代为感召力。但谁也说不出在哪个时代以及在哪个国家，上层阶级履行过哪怕是与该理论所说的职能有点相象的职能。它只不过是一种理想，依据的是这里或那里某个人的行为和品行。各享有特权和有权有势的阶级，实际上一直在运用所掌握的权力谋私利，一直表现得很狂妄自大，瞧不起而不是悉心爱护那些他们认为堕落的、不得不为他们干活的人。我并没有断言过去怎样将来肯定仍会怎样，也没有断言人类的进步不会消除那种产生于权力的强烈的自私自利之心，可是，虽然这种弊害有可能被减轻，但在权力被废除以前，这种弊害是决不会被消除的。我认为，不可否认的一点至少是，远在上层阶级能以保护人的方式进行统治以前，下层阶级就会取得很大进步而不再需要这种统治。

我十分清楚这种理论呈现的社会图景所具有的魅力。虽然这种社会图景过去没有事实原型，但却有感情方面的原型。这种观念的全部真实性就存在于感情中。由于人们从根本上厌恶那种完全由金钱利害关系和感情维系的社会，因而很自然地，那种充满了深厚的个人感情和无私奉献精神的社会，便具有某种吸引人的力量。应该承认，保护者和被保护者之间的关系，一向是这种感情最丰富的源泉。一般说来，人类寄予最深厚感情的往往是介于人与某种可怕的祸害之间的人或事物。因此，在可以滥施暴力、没有安

全可言的野蛮粗鲁的时代(在这种时代,那些无权无势而又得不到保护的人,其生活的每一步都充满了危险与痛苦),慷慨地给予保护和怀着感激之情接受保护,便是连结人与人之间关系的最强有力的纽带,产生于这种关系的感情是人类最亲密的感情,所有最为敏感的激情和柔情都聚集在这种感情的周围,一方表现出来的忠诚和另一方表现出来的侠义,都由原则上升成了感情。我不想贬损这些品质。人们所犯的错误在于没有认识到,这些品德和感情同游牧的阿拉伯人的宗族观念和热情好客一样,显然是野蛮和不完善的社会状态所特有的,在没有严重的危险因而人们不需要保护的社会里,无论是在国王和其臣民之间,保护者和被保护者之间都不再可能具有那种美好而可爱的感情。在目前的社会状态下,具有正常体力和勇气的人,有什么理由要为所受到的保护表示最热烈的感激之情和最恭顺的效忠之心呢?今天,只要是在法律没有废弛的地方,法律就总会保护人们。一般说来,现在受到某人的保护,非但不象从前那样会得到安全,反而往往会遭受冤屈。在一般情况下,现在所谓的保护者正是需要加以提防的人。当今每一份有关残忍和暴虐行为的治安报道所涉及的,都是丈夫欺凌妻子,父母压迫子女这样的事情。法律未能阻止这种残暴行为,法律现在只是刚刚开始缩手缩脚地防止和惩处这种行为,这并不是法律本身的过错,而是立法者和执法者的奇耻大辱。无论男人还是女人,只要拥有独立生活的手段或能独立谋生,就只需要法律能够而且应该提供的保护。在这种情况下,如果有人仍想当然地认为,据以提供保护的那种关系必将永远存在,而看不到在不需要保护者的情况下,行使保护者的职责和权力,必将产生与忠顺相反的感

情，那这些人就太不了解人性了。

我们可以断言，至少在较为先进的欧洲国家，工人不会再屈从于宗法式的或家长式的政治制度了。我们之所以能这样说，是因为工人现在已经认识字，能够读报纸和政论书籍，各种持不同观点的人已走到工人中间，诉诸工人的官能和感情，反对上层阶级所宣传和支持的信仰，许许多多工人已聚集在同一场所从事社会化的生产，铁路已使工人能从一个地方迁往另一个地方，能象更换上衣那样更换老板和雇主，工人已可以通过选举参与政治生活。总之，工人阶级已开始自己照管自己的利益，并正在不断向世人表明，他们的利益非但与雇主的利益不一致，而且是正相反的。一些上层阶级人士自认为，上述趋势可以通过道德教育和宗教教育予以纠正，但殊不知能进行这种教育的时代已一去不复返了。宗教改革的原则同读书和写字的能力一样，已为社会底层的人民所掌握，穷人已不再接受他人规定的道德和宗教。我所谈论的主要是英国的情形，特别是英国城市人口以及苏格兰和英格兰北部农业最发达、工资最高的地区的情形。在南部各郡，由于农业人口惰性较大、现代化水平较低，在较长一段时间内，贵族们也许仍可使穷人象过去那样忠于和服从他们，办法是用高工资和固定职业引诱穷人，也就是确保穷人有饭吃，不要求他们做不愿做的事情。但这两个条件从未也决不可能长久地结合在一起。实际上，只有强迫穷人工作，并至少是通过道德上的强制来抑制人口的过快增殖，才能确保穷人有饭吃。因此，那些对古代一无所知而想复古的人们，肯定将一无所获。当前迫切需要的是济贫法，在这种需要面前，力图通过抚慰穷人重建宗法封建制度的梦想会被彻底粉碎。

第二节 劳动阶级未来的幸福主要依赖于他们自己的精神文明程度

由以上论述可以看出，劳动阶级的幸福和德行依赖的完全是另一种东西。穷人已毋须大人牵着带子学步，不能再把他们当孩子管教或对待了。现在应该让穷人自己照管自己的命运。现代国家应懂得，人民的幸福取决于每个公民是否得到公正对待和是否具有自我管理能力。依附理论想使各从属阶级不具备这种能力。但是现在，各从属阶级的依附性已愈来愈小，他们已愈来愈不满意于尚存的依附性，而日益感到需要独立。因此，我们在向他们提建议，给予他们劝告或指导时，必须把他们看作是与我们具有同等地位的人，必须让他们对我们所提的建议或给予的劝告有所了解。劳动阶级的未来取决于他们能在多大程度上成为具有理性的人。

我们没有理由认为劳动者成不了具有理性的人。固然这方面的进展至今一直很缓慢，而且现在仍很缓慢，但一种自发的教育运动正在人民群众中展开，这种自发的教育可以通过人为方式加以极大的促进和改进。虽然得自报纸和政治书籍的教育不是最扎实可靠的教育，但同根本没有教育相比，这却是巨大的进步。这种教育对人民群众的影响，可以从棉花危机期间兰开夏郡的纺纱工人和织布工人的表现中看得很清楚，在这场危机中，他们始终表现得很通情达理，很能忍耐，受到了应有的称赞，这只是因为他们阅读了报纸，知道了造成这场灾难的原因，知道这与雇主和政府毫无关系。假如这场灾难发生在政府未采取有力的财政措施，使廉价报

纸得到扶持以前，那他们的行为是不是会这样具有理性，这样值得效仿，就很难说了。辩论会、演讲会、公共问题讨论会、工会、政治鼓动，所有这些都有利于唤醒人们热心于公益的精神，有利于在人民群众中传播各种各样的思想，有利于促使有识之士进行思考和反省。虽然知识水平最低的阶级过早地获得选举权非但不会促进反而会妨碍他们的进步，但毫无疑问，争取选举权的斗争极大地刺激了他们的上进心。而且，工人阶级现在已成了公众的组成部分。他们或他们当中的一部分人，现在参加了有关公共事务的所有讨论；所有那些以报纸为工具的人，都可以把工人阶级当作读者对象；中产阶级获取信息的途径，现在至少城市工人也可以利用。在这种情况下，毫无疑问，工人无需任何人帮助，就会变得比以前更聪明；与此同时，我们有理由认为，在政府和个人的努力下，学校教育的质量和数量都将得到很大改进，人民大众的精神文明程度和依赖于精神文明程度的道德品质，将比过去更为迅速、更为顺利地得到提高。

我们可以很有把握地预言，工人阶级知识水平的提高会带来以下几个结果。首先，他们会比现在更不愿意受上层阶级的指引和统治，更不愿意接受上层阶级为他们指出的道路。如果说他们现在就没有服从上层阶级的那种敬畏之心或宗教感情，那么他们今后会更加没有这种敬畏之心或宗教感情。依附和保护理论将越来越不能被他们所容忍，他们将要求自己支配自己的行为和生活。与此同时，在许多情况下，他们很可能会要求国会干预他们的事务，要求法律对有关他们的各种事情作出规定，尽管他们对自身利益的看法常常很成问题。他们会要求国会按照他们的意愿和想法

进行干预，而不愿听别人指手划脚。与此丝毫不相矛盾的是，他们会尊重有才智有知识的人，并愿意在任何问题上听从那些他们认为熟悉问题的人的意见。这种尊重是深深植根于人性中的，但他们将自己判断谁值得这种尊重。

第三节 智力水平的提高也许会使人口得到较好的控制，妇女社会地位的独立也有助于人口得到较好的控制

我认为，随着工人阶级智力水平、知识水平和自立程度的提高，他们必然会变得越来越通情达理，越来越精明节俭，从而人口相对于资本和就业机会而言将逐渐减少。这种最令人满意的结果将会被另一种变化极大地促进，这种变化便是当代最有益的一种趋势：工业大门既对男人敞开，也对妇女敞开。使穷人不再依附于富人的那些原因，也同样将使妇女不再依附于男人，而且从正义的角度说，法律和习惯无论如何不应迫使（已能独立生活的）妇女依附于他人，即不应使未继承财产的妇女除了为人妻或为人母外，便无法谋生。妇女如果愿意为人妻或为人母，那就让她们为人妻、为人母好了；但是，如果绝大多数妇女只能在家里从事较为卑微的工作，别无其他选择，那就太不公正了。我们早就应该认识到，以纯属偶然的性别为根据赋予人们不平等的权利，强制规定不同的社会职能，这样做所依据的种种思想和制度，是阻碍道德、社会甚或智力进步的最大障碍。在这里，我只想指出，妇女社会地位的独立，很可能会大大减轻人口过剩这一弊害。增殖人口这一动物本

能之所以一直在人类生活中发挥过大的作用，正是由于有一半的人专门执行这种职能，由于这种职能成了女性的终生职能，同时又与男性的几乎全部生活目标交织在了一起。

第四节 雇佣关系将逐渐被废除

工人阶级势力的扩大和人数的增加，即使是在英国现行的制度下，也正在迅速使他们能表达自己的意愿，能对政府施加限制，这将带来什么样的政治后果，这个问题涉及的面太宽了，不是此处所能讨论的。不过仅就经济方面的影响来说，虽然工人阶级智力水平的提高以及公正的法律也许会使产品的分配更加有利于工人阶级，但我却认为，他们不会满足于永远处于被雇佣的地位。他们为了成为雇主，也许愿意先作雇工，但却不会愿意一辈子作雇工。在象美国和澳大利亚这样的财富和人口都在迅速增长的新兴国家，劳动者一般都是先当雇工，几年以后便独立干活，最后成为雇主。但在人口稠密的古老国家，那些一开始便当雇工的人，如果不沦为政府救济的对象，一般说来会一辈子当雇工的。在目前的人类发展阶段，平等的思想正日益广泛地在穷人当中传播，要阻止平等思想的传播就得完全取消出版自由，甚至完全取消言论自由，因而可以预言，人类是不会永远分为两个世袭阶级即雇主阶级和雇工阶级的。这两个阶级之间的关系不仅对雇工来说是不能令人满意的，而且对雇主来说也是不能令人满意的。富人认为穷人天经地义就是他们的奴仆和随从，而穷人则把富人看作是捕食对象和牧场，而且他们的欲望是无止境的，会得寸进尺。无论是雇工还是

雇主，在他们的相互关系中，都丝毫不尊重正义或公平。一般说来，工人阶级并不认为得到高工资就应好好干活，他们大都只想尽可能多地索取，尽可能少地回报。总有一天，雇主会无法再与雇工保持朝夕相处的亲密关系，因为二者的利益和感情是敌对的。资本家的利益所在几乎与工人的利益所在一样，就是把工业生产活动建立在这样的基础之上，使那些为他们干活的人象独立经营者那样，对工作具有同样的兴趣。

我在本书的前一编曾谈到我对小土地所有者和自耕农的看法。读者也许因此而认为，广泛分散土地的所有权，是我赖以至少使农业劳动者免于完全沦为雇佣劳动的方法。然而，这并不是我的看法。我确实认为，贬低那种农业经济形态是毫无道理的，并认为，就其对人类幸福的总的效果而言，这种经济形态远比目前存在的任何形态的雇佣劳动更可取。因为这种经济形态对人口的具有远见的抑制作用较为直接，而且经验表明也较为有效；还因为，在我国或其他任何古老的国家，无论从有保障、具有独立性方面来说，还是从除动物本能外的其他任何才能的发挥来说，自耕农的状况都远优于农业劳动者的状况。在自耕农制度已经存在、其运行基本令人满意的地方，如果人们学究气十足，认为农业改良在各种不同的条件下都是一付万应灵药，而在人类目前的智力水平下，废除自耕农制度以便为建立另一种制度铺平道路，那么我对此将深表遗憾。在象爱尔兰那样产业改良处于落后状态的地方，我认为与其采用排他性的雇佣劳动制度，还不如采用自耕农制度，因为后者比前者更能使一个民族摆脱疏散的半开化状态，而养成吃苦耐劳、深谋远虑的习惯。

但是，一个民族一旦在制造业或农业中采用了大规模生产制度，就不会放弃它；而且只要人口与生活手段相适应，他们也不应放弃它。毫无疑问，在大工业企业制度下，劳动具有更大的生产力；即使产品的绝对数量不比过去大，相对于所使用的劳动的产品数量也较大，因为在该制度下，可以用较少的辛劳和较多的闲暇，养活与过去相同的人口，而生活水平不变。整个说来，这是一种利益。一旦文明与改良发展到此种程度，全体的利益也就会成为构成全体的每个人的利益。而从这一问题的道德方面（这要比经济方面更为重要）来说，作为工业改良的目标，则应该追求比现在更为良好的道德状况。现在人类分散在地球上形成一个个独立的家族，每一家族由专制的家长统治，同本家族以外的其他人口几乎没有共同利益，也没有必要的思想交流。在这种情况下，家长对其家族的其他成员的统治是绝对的；他因此而往往把兴趣集中在自己的家族上，把这看作是自我的扩张，一心想为本家族占有更多的财产，心思全用在如何为本家族保持和获取财产上。固然，我们可以怀着喜悦的心情把这种道德状况看作是摆脱单纯的动物状态而向人类状态迈出的一步，看作是摆脱动物本能而向深谋远虑和自我管束迈出的一步。但是，如果我们希望得到的是热心于公益的精神、宽宏大量或真正的正义和平等，那么养成这些美德的环境就不是利益的互不相关，而是利益的相互关联。工业改良的目的并不是使人们老死不相往来，而是使人们在没有依附关系的情况下，相互合作或相互服务。到目前为止，那些靠自己劳动而生活的人，或者是仅仅为自己劳动，或者是为雇主劳动，别无其他选择。实际上，合伙经营推动文明和改良，以及大规模生产带来效率和节约，并不

一定要把生产者分为两个集团,利益和感情相互对立,从事劳动的大多数人仅仅是奴仆,受资金供给者的驱使,对企业的事丝毫不感兴趣,而只是盘算如何用尽可能少的劳动挣得工资。过去 50 年人们对这一问题的思考及讨论,以及过去 20 年所发生的事情充分证明了这一点。如果工业改良(即使是强大的军事独裁统治也只能延缓而不能停止这种改良)发展下去,则毫无疑问,只有那些道德素质低下不适于做独立工作的人,才会沦为雇佣劳动者,雇主与工人的关系将逐渐为合伙关系所取代。这种合伙关系将采取以下两种形式中的一种:在某些情况下,是劳动者与资本家合伙经营;在另外一些情况下,而且也许最终将是劳动者之间的合伙经营。

第五节　劳动者与资本家合伙经营的例子

人们早就在进行第一种形式的合伙经营了,当然这不是普遍现象,而只是例外。各工业部门已有这样的事例,即:凡是对企业做出贡献的人,不论是用劳动还是金钱做出这种贡献,都按其贡献的大小,象合伙人那样享有企业的股权。用利润的一定百分比奖励受到特别信赖的人,已成为惯例;这一原则有时推广应用于体力劳动者阶级也获得了极大成功。

在到中国作生意的美国船舶上,每一船员均有权享有航行的利润,这长期以来一直是一种习惯;据说,正是由于这一原因,这些船员一般品行都很好,而且极少同中国政府或中国人民发生冲突。英国也有这方面的例子。但世人对其不甚了解。“在康沃尔,矿山是严格按照共同经营原则开采的;矿工们与矿主的代理人签订合

同，根据合同来开采某一段矿脉，然后把矿石运到市场上出售，按一定比例从销售款中得到报酬。这种合同的期限是一定的，通常为2个月，常年在矿山工作的人均可自由加入合同。这种制度的缺点是，工人的收入不稳定，以致有时不得不长期靠信贷生活；但这种制度也有其优点，而且优点补偿上述缺点而有余。在这种制度下，康沃尔矿山工人的智力、道德和独立精神均有提高，从而使他们的经济状况和性格习惯都远远高于劳动阶级的一般水平。巴哈姆博士告诉我们，'作为一个阶级，他们不仅是聪明能干的工人，而且是很有知识的人。'他还说，'他们有点象美国人，具有独立的性格，这种制度使他们享有充分的签约自由，以致每个人都觉得自己是企业的合伙人，能以几乎平等的地位与雇主打交道。'……既然他们聪明能干、具有独立精神，因而我们听到以下有关他们情况的报道并不感到奇怪：'很大一部分矿工现在都租了土地，期限为3代人或90年，在上面盖了房子。康沃尔各家银行的储蓄存款总额为281,541英镑，估计其中三分之二是矿工的存款。'"①

巴毕奇先生也描述了这种制度，他说，捕鲸船船员的报酬也是按照与此相同的原则支付的；"在英格兰南海岸，捕鱼所得的利润按以下方式分配：捕获量的一半归渔船和渔网的主人，另一半在船员之间均分，但船员有义务帮助修补渔网。"巴毕奇先生的巨大功绩在于，他指出把这一原则一般地应用于制造业是可行的、有利的。②

---

① 这段话录自塞缪尔·莱因先生的获奖论文：《国民贫困的原因及救治方法》。其中的单引号部分录自《儿童就业委员会报告附录》。

② 《机械制造业的经济》，第3版，第26章。

大约16年前，巴黎的一个实业家，房屋油漆店主勒克莱尔先生[①]搞了一项性质与此相同的试验，并在1842年出版的一本小册子中描述了该试验，引起了某些人的注意。根据他的叙述，他平均雇用200名工人，用普通方法(即用固定的工资或薪金)支付报酬。他自己的报酬，除了资本利息外，还有一笔固定收入，以报偿他作为经理付出的劳动和担负的责任。每年年终，剩余利润按每个人薪金的汇例，在包括他自己在内的全体人员之间分配。[②]勒克莱尔采用这一制度的原因，很有启发意义。当他不满意于工人的行为时，他先是提高工人的工资，力图以此使他们卖力地干活儿，不随便辞职另找工作。“他因此而在某种程度上稳定了企业的业务，从而希望以后不再那么操心费神。但结果却使他很失望。只有当他能够亲躬每一件事，从营业方针到最细小的琐事都予以监督过问时，他才在某种程度上感到称心；而一旦由于营业额增加，他只能发布命令和听取汇报时，从前的那些让人烦恼和不愉快的事便又发生了。”(转录自《议院杂志》摘录刊载的勒克莱尔的小册子[③])他只是轻描淡写地谈到了使实业家烦恼的其他事情，但却把工人不好好干活儿造成的损失称为困扰实业家的心病。雇主“会发现有这样的工人，他们如此不关心雇主的利益以致完成的工作量还不及所能完成的三分之二；雇主因此而陷入烦恼之中，看到自己的

① 他的企业设在圣·乔治大街11号。

② 不过，勒克莱尔先生似乎只是允许他所雇用的工人总数的一部分（远不及半数）分享利润。这可以用他的制度的另一部分来说明。勒克莱尔先生按充足的市场工资率支付所有工人的报酬。因而很显然，他允许工人分享的那部分利润，是高于工人阶级正常收入的增加额。他用这一增加额来奖励表现好的工人和受到特别信赖的工人，以此来促进企业的发展，这一作法很值得称赞。

③ 参看1845年9月27日出版的该杂志。

利益被忽视，他不能不认为，工人在合谋使养活他们的雇主破产。假如雇工的工作有保障，那他的处境在某些方面比雇主的处境还令人羡慕，因为无论他干多干少，他每天都会得到一定数额的工资。他不冒任何风险，除责任感外，没有任何其他动力促使他尽最大努力工作。另一方面，雇主的收入则在很大程度上取决于运气，而且雇主还经常处于烦恼和忧虑之中。如果雇主和工人的利益由某种共同的纽带，例如年度分红计划，连接在一起，情况就不会是这样了。"

勒克莱尔的试验甚至在全面展开的第一年，就取得了很大成功。那一年，他的雇工，凡是工作够 300 天的，没有一个挣得的收入少于 1500 法郎，而且有些雇工的收入远远高于这一数目。勒克莱尔规定的最高日工资率为 4 法郎，换句话说，工作 300 天应挣得 1200 法郎，因而剩下的那 300 法郎或 12 英镑，必定为工作够 300 天的雇工分得的最低剩余利润额。勒克莱尔先生生动地描述了他的工人在习惯和品行方面所取得的进步，这种进步不仅在工作时间和与雇主的关系上有所表现，而且在其他时间和与其他人的关系上也有所表现，他们更尊重他人和自己了。谢瓦利埃先生在 1848 年出版的一本著作①中，援引勒克莱尔先生的话说，工人干劲的增加，即使从金钱的意义上说，也完全补偿了勒克莱尔为工人放弃的利润。1857 年，维利奥梅先生说：②"虽然他那一行中欺诈行为很普遍而他从不搞欺诈，但他却总是能够在竞争中站住脚，尽管他放弃了很大一笔利润，但他的收入仍然相当可观。他能做到这

① 《关于劳动组织的通信》，第 14 封信。
② 《政治经济学新论》。

一点，全靠他的工人具有非凡的主动精神，全靠他们之间的相互监督，这补偿了他因为只满足于获得利润的一部分所作出的牺牲。"①

巴黎的其他一些大雇主竞相仿效勒克莱尔先生的作法，也都取得了很大成功；我可以从上面提到的《政治经济学新论》(该书是法国当代政治经济学家所写的许多优秀政治经济学著作中最优秀的一本)中摘出几个突出的例子，来说明这种令人钦佩的方法所带来的经济利益和道德利益。②

① 目前(1865年)，勒克莱尔先生的企业已在某种程度上改变了经营方式，不过仍保留了分红原则。现在该企业有3个合伙人：勒克莱尔先生本人、另一个人(德富尔诺先生)和一个完全由勒克莱尔的雇员组成的叫作"互济会"的组织。该互济会拥有一很象样的图书馆，并定期举办科学技术等方面的报告会。)3个合伙人各向企业投资100000法郎；勒克莱尔先生提供了共济会所缺的资金。共济会的责任是有限的，勒克莱尔先生和德富尔诺先生的责任是无限的。勒克莱尔先生和德富尔诺先生每年各得到6000法郎(240英镑)，作为监督管理的工资。虽然他们拥有该企业三分之二的资本，但他们只获取每年利润总额的一半。剩下的一半归职员和工人所有；其中五分之二归共济会，五分之三在全体职工中间分配。不过，勒克莱尔先生现在保留有这样的权利，即将由他来决定谁可以分享利润以及分享的数额；当然，他负有这样的义务，即他不得为自己保留利润，未分配完的利润归共济会所有。而且进一步规定，一旦这两位私人合伙人退休，则该企业的信誉和设备将无偿地成为共济会的财产。

② "1847年3月，巴黎一家印刷所的老板保罗·杜邦先生，决定把利润的十分之一分给工人，使他们成为合伙人。他通常雇用300名工人；其中200人领取计件工资，100人领取日工资。他还雇用100名临时工，这100名临时工不属于企业的合伙人。工人拿到手的利润，平均来说，不到两个星期的工资额；但他们按巴黎所有大印刷所的正常工资率领取工资；而且还享有这样的优待，即看病的医药费由企业支付，病休期间每天仍可领到一法郎半的工资。除非离开该企业，否则工人不得抽取自己的那份利润。这种利润是有息存款(有时投资于公债)，是其所有者的长期储蓄。

"杜邦先生及其合伙人发现，实行这种合伙制后，他们的利润有很大增加；而工人也对其雇主的这个好主意赞不绝口。由于一些工人的努力，该企业1849年获得了一枚金质奖章，在1855年的万国博览会上获得了一枚荣誉奖章。某些工人由于自己的发明和劳动甚至得到了个人奖励。如果这些优秀的工人在一般的雇主手下干活，那他们是不会有空闲来搞发明的，除非他们把全部荣誉让给发明者以外的人；但在这种合伙

"有限责任法"通过以前，人们认为在英国不可能采用勒克莱尔先生那样的作法，因为按照以前的法律，工人如果不为亏损承担责任，是不能分享利润的。有限责任法的通过是立法方面的一大进步，它带来的好处之一就是使上述合伙经营成了可能的事情。因而现在可以真正采用合伙经营方法了。布里格斯兄弟公司已迈出了第一步，该公司经营惠特伍德和梅思莱两座煤矿，这两座煤矿在纽克郡的诺曼顿附近。布里格斯兄弟建议，该公司三分之二

制下，倘若雇主不公平，只要有三分之二的工人即200名工人反对，雇主就不得不改正自己的错误。

"我参观过这个企业，得以亲眼看到了这种合伙经营方法使工人的品行习惯发生的变化。

"前巴黎警察局长吉斯孟先生，长期以来一直是设在丹尼斯的一家制油厂的老板，该制油厂仅次于达伯莱先生的设在科贝尔的制油厂，是法国第二大制油厂。1848年，他开始亲自管理这座工厂，发现有些工人每个星期总有几天喝醉酒，上班时有些工人唱歌，抽烟，甚至吵架。为改变这种状况，他采用过许多方法，但都没有成功，最后还是采用以下方法取得了成效，即禁止工人在工作日酗酒，否则将被解雇，同时他保证每年拿出5%的纯利润作为年度奖金与工人分享，每个工人得到的数额将与其工资成比例，而工人的工资是按现行工资率支付的。采用该方法后，一切便都发生了变化，工人充满了干劲和献身精神。少喝酒节省下来的钱和按时上班增加的收入，改善了工人的生活。年度奖金平均相当于工人6个星期的工资。

"贝斯雷先生1830至1839年任众议院议员，后来成为制宪会议的成员，他在巴黎的唐普尔区创建了一座很大的制造蒸汽机的工厂。该工厂一建立，他就同工人订立了合伙经营的契约，该契约是雇主和工人之间签订的最完善的契约之一。

据最近访问过马尼拉的一个人说，精明能干的中国移民早就采用了与此相类似的作法。"在马尼拉中国移民开的店铺里，店主通常能使他雇用的本国同胞尽最大努力干活儿，因为他让每个人都分享企业的利润，也就是说，实际上使工人都成为企业的小合伙人，当然，他会把最大一份利润留给自己，在这种情况下，工人卖力干活儿，既对店主有利，又给他们自己带来了好处。该原则贯彻实施到如此程度，以致通常连苦力的报酬也不是以固定工资的形式支付，而是让他们分享企业的利润。这种做法似乎很适合他们的脾性；如果说他们为固定工资劳动时在有雇主监视的情况下干活一般很卖劲儿，那么他们为利润干活时，就是最勤劳、最能干的工人了，即使是为最小一份利润干活，情况也是这样。"——麦米金：《回忆1848、1849和1850年在马尼拉和菲律宾群岛的日子》，第24页。

的资本仍由他们自己掌握，但剩下的三分之一资本将分成小股，优先让“本企业的职工”认购；更为重要的是，他们向股东建议，只要年利润超过10%，超过部分的一半就将在职工中间分配，不管是不是股东，凡该企业的职工都有权按其工资的比例分享这部分利润。这些大雇主这样做很值得人尊敬，他们首创的这种制度既对所雇用的职工有利，也对社会进步有利；他们说，“可以肯定，采用这种分红方法将大大增加企业成功的因素，股东的红利不但不会减少，反而会增加。”这表明，他们对这种方法抱有充分信心。

第六节　劳动者自己的合伙经营

如果人类不断进步的话，则应该预料到，最终占统治地位的合伙经营方式，将不是作为主人的资本家和没有管理权的工人之间的合伙经营，而是劳动者自己在平等基础之上的合伙经营，即工人共同拥有企业的资本，经理由工人选举产生并可由工人罢免。一般认为，这种思想只能停留在理论上，停留在欧文或路易·布朗的著作中，除非为劳动者夺取并没收现有的资本，否则是无法按照这一思想去做的；在英国和欧洲大陆，现在仍有许多人把没收现有资本看作是社会主义的宗旨和目标，而且有更多的人公开这样宣称。但人民大众是有奋勉和自我克制的能力的，除非有某种伟大的思想或高尚的感情作出召唤，否则这种能力是从不显露出来的。1848年的法国革命就作出了这种召唤。当时，法国工人阶级中的优秀分子第一次感到，他们有了这样一个政府，这个政府真诚希望大多数人获得自由和尊严，不认为工人为资本家干活、充当资本家

的生产工具是自然合法的事。在这种形势下，社会主义作家传播的、通过合伙经营来解放劳动的思想，便开花结果了。许多工人不仅决心不再为店主或工厂老板干活，而组织起来为自己干活，同时还决心不惜付出任何劳动或忍受任何困苦，使自己不再为使用资本支付高昂代价；他们决心消除这种代价，所采用的方法不是剥夺资本家或其前辈通过劳动和节约获得的资本，而是用正当手段挣得资本。如果只有少数工人试图完成这一艰苦工作，或者，尽管有许多人这样做，但只有少数人取得成功，那就不应把这种制度看作是永久性的工业组织形式。然而，暂且不谈失败的例子，仅仅在巴黎，现在或不久前就有 100 多个成功的工人合伙企业，其中许多还很兴旺发达呢，外省也有不少这类企业。弗居里出版了一本书，题为《制造业和农业方面的工人合伙企业》，该书简略地介绍了这类企业的历史及其经营方法，很有启发意义。英国的报纸常常报道说，巴黎的工人合伙企业都已破产了，作这种报道的人似乎是把这类企业刚成立时其敌人的预言误当作了事实，因而我认为应该从弗居里先生的著作中摘引几段话来说明事情真相。事实上，英国报纸上的报道不仅与真实情况大相径庭，而且真实情况正好与其相反。事情的发展进一步证明了这一点。

大多数这类合伙企业的资本，最初只是创建者带来的几件工具，以及他们能够凑集的或从与他们一样贫穷的工人那里借得的数量很少的资金。不过，在某些情况下，共和政府也向它们提供贷款，但一般说来，获得这种借款的合伙企业，或至少是成功以前获得借款的企业，似乎并没有成为最兴旺发达的企业。干得最出色的是这样一些工人，他们除了自己的微薄力量和工人兄弟的少量贷

款外一无所有，他们过着极为清苦的生活，而把全部节省下来的钱用于资本积累。弗居里先生说，①“他们常常身无分文，发不出工资。货物销不出去，欠款收不进来，票据不能贴现，原料库空空如也；他们不得不忍受困苦，尽量削减一切开支，有时仅仅靠面包和凉水维持生存。……正是在困苦和忧虑的煎熬下，这些创业时几乎身无分文而只有良好的愿望和双手的人，终于招来了顾客，获得了信用，拥有了自己的资本，建立起了发展前途稳定可靠的合伙企业。”

下面详尽引述的是这类合伙企业中一个企业的发展史，很值得我们注意：②

“该行业的人充分认识到，建立一座钢琴制造厂需要使用大量资本，因而1848年数百名工人合伙建立了一个大企业，他们选出代表，请求政府提供30万法郎(12000英镑)的资助，这占国民议会批准的资助金总额的十分之一。我记得，我当时作为分配该项资金的委员会的一名成员，曾枉费了两个小时的唇舌，试图使两位代表认识到，他们的要求太过分了。他们丝毫不为我的话所动，回答说，他们的行业是个特殊的行业，只有大干，投入大量资本，才有可能成功；30万法郎刚能满足要求，一分钱也不能少给。委员会当然拒绝了他们的要求。

“要求遭到拒绝后，建立大企业的计划也就成了泡影。但有14个工人决心自己建立一个制造钢琴的合伙企业，使人奇怪的是，其中竟包括那两个代表中的一个。对于这些自己没有钱也借不到钱的人来说，该计划确实有很大风险，但信仰就是信仰，它是

① 《制造业和农业方面的工人合伙企业》，第112页。

② 同上书，第113—116页。

不管什么风险不风险的。

“于是这 14 个人就干了起来。下面我引述科肖先生在《民族》日报上发表的一篇精彩文章，来说明他们最初是怎样干的。对于这篇报道的准确性，我可以担保。

“有几个从前单干的人，带来了工具和原料，价值约 2000 法郎 (80 英镑)。除此之外，还需要一笔流动资本。每个人好不容易各拿出了 10 法郎 (8 先令)。一些未加入该企业的工人也捐献了一些钱，以表示支持。1849 年 3 月 10 日，共筹集到了 229.5 法郎(9 镑 3 先令 7.5 便士)，于是该企业宣告成立。

“这笔钱少得连维持开业，支付一个车间的日常开支都不够。根本没有多余的钱开工资，将近两个月，他们手头没有分文。这期间他们是怎样生活的呢？他们象失业工人那样，靠分享在业工人的收入生活，或靠一点一点地典卖自己的少量财物生活。

“他们终于完成了几项定货，于 5 月 4 日那天接到了货款。这天对他们来说象是打了一场大胜仗，他们决心庆祝一下。付清所有到期的债款后，每个人可以分得 6 法郎 61 生丁。他们一致同意，每个人只领 5 法郎(4 先令)作为工资，剩下的钱用来搞一次聚餐。14 位股东大都一年没有喝酒了，那天他们带着妻子儿女一同参加了聚餐。每家花了 32 个苏(1 先令 4 便士)。直到现在，他们谈到那一天仍很激动，听者往往也不知不觉受到感染。

“此后的 1 个月，他们每人每星期可以得到 5 法郎。6 月，一面包店老板不知是因为喜爱音乐呢，还是为了投机，提出要购买 1 架钢琴，货款不用钱支付而是用面包支付。商定价钱为 480 法郎。这对该企业的合伙人来说确实是一福音，总算有了糊口的东西。

他们决定不把面包算在工资内。每个人能吃多少就吃多少，或更确切地说每个家庭能吃多少就吃多少，因为已结婚的股东可免费带面包回家给妻子儿女吃。

“在此期间，这个由优秀工人组成的合伙企业逐渐克服了其创立时遇到的艰难困苦。该企业的帐册所显示出来的情况，最充分地证明它所制作的钢琴日益赢得了买主的信赖。从1849年8月开始，每个合伙人每周的报酬逐步上升，先是10法郎，后来是15法郎，再后来是20法郎；即使是每人每周分得20法郎，也并没有把赚得的全部利润分完，每个合伙人留在共同资本中的利润要比分得的利润多得多。的确，每个合伙人的实际境况是不能用他每周得到的报酬衡量出来的，而只能用他在该企业不断增大的资本总额中所占的份额来衡量。以下是该企业1850年12月30日清查存货时的境况。

“当时股东为32人。用2000法郎租得的宽敞的车间和库房已不够用。

	法郎	生丁
工具计值	5922	60
货物特别是原料计值	22972	28
手头现金	1021	10
待收票据	3540	
赊卖款①	5861	90
资产合计	39317	88
但欠款仅为	4737	86

① 最后两项由可靠的有价证券构成，后来几乎都收了回来。

欠 80 个赞助人①	1650	
负债合计	6387	86
余额	32930	02
	(合 1317 英镑 4 先令)	

这便是他们不可分的资本，也是该企业每个成员的储备金。当时该企业正在制作 76 架钢琴,而且还有一些尚未执行的订单。”

从后来的一篇报道中我们得知，该企业后来分成了两个独立的协会，其中一个 1854 年已拥有 56000 法郎(合 2240 英镑)流动资本。②1863 年,其资本总额为 6520 英镑。

---

① 这些赞助者都是该行业的工人，他们在该企业成立时捐助了小笔款项，其中一部分已于 1851 年初偿还。欠贷款者的钱大部分也已偿还，4 月 23 日尚未偿还的金额只剩下 113 法郎 59 生丁。

② 引自谢比利兹的文章《工人合伙企业》,载于《经济学杂志》1860 年 11 月号。

另一些联合起来的工人也进行了很成功的试验，维利奥梅先生和谢比利兹先生详细介绍了这些试验的细节,兹引录如下。

谢比利兹先生说:“我们首先要列举的达到了其目的而且取得了一定成果的例子是雷奎创办的合伙企业,该企业设在巴黎的格朗西尔大街，雷奎 1848 年曾在雷诺尔先生的印刷厂担任工头。当时雷诺尔先生的印刷厂濒于倒闭，于是雷奎向该厂的工人提议,由工人自己来继续办这个工厂,向政府申请贷款，用来购买这座工厂并支付最初的费用。15 名工人接受了这一建议，成立了一合伙企业，该企业的章程规定了各类工作的工资,并规定要扣除每个人工资或薪金的 25% ,借以逐渐形成一笔流动资本;扣除部分在该企业预定存在的 10 年中，不支付股息或利息。雷奎提出由他来负责全面管理该企业,只领取不高的固定工资,他的这一请求得到了允许。企业解散时，全部利润将按每个人所拥有的资本份额，也就是按每个人所做的工作，在全体职工中间分配。经过艰苦努力,他们获得了 80000 法郎的政府贷款,但借款条件很苛刻。尽管借款条件苛刻，尽管在当时法国的政治形势下环境很不利，但该企业却办得兴旺发达，以致解散时,偿还政府贷款后，仍净剩 155000 法郎(6200 英镑)，每个合伙人平均分得了 10000 至 11000 法郎,最少的分得了 7000 法郎,最多的分得了 18000 法郎。

“1848 年 3 月,‘锡器工人和烛器工人兄弟会’宣告成立，有 500 名工人加入，几乎包括了该行业的所有工人。该企业是这些工人出于不切实际的幻想而成立的，该年 6 月便破产了。接着重新成立了一较小的企业,最初有 40 名成员，1849 年开业，资本是

这些协会在其最初斗争中表现出来的令人钦佩的品质，后来在它们日益繁荣的时候得以保持了下来。它们的规章制度不但不比一般工场松，反而更加严格；但由于是自己制订的，是为了大家的共同利益制订的，而不是为了具有相反利益的雇主制订的，因而这些规章得到了远为认真严格的遵守，而且是在不损害个人价值

该企业的成员认缴的，没有向政府申请贷款。该企业经历了种种变迁，合伙人先是减至3人，后来增至14人，再后来又降至3人，最后才稳定在46人，他们默默地修改了企业章程中那些已被经验证明有缺陷的条款，合伙人的数目一步一步地增加到了100人，1858年他们拥有50000法郎共同财产，每年可以分配20000法郎。

"所有这类组织中历史最悠久的是'宝石工人协会'，它是1831年由8名工人创立的，当时拥有200法郎(8英镑)资本，是这8名工人从自己的储蓄中拿出来的。1849年，该协会得到24000法郎补助金，从而大大扩大了其业务。到1858年，该协会已拥有140000法郎，每年分给每个合伙人的红利相当于工资的两倍。"

以下引自维利奥梅先生的著述：

"1848年6月的起义之后，圣安东尼区的工人都没有活儿干了。我们知道，居住在圣安东尼区的主要是制作家具的工人。几个制作扶手椅的工人呼吁家具制造工人联合起来。该行业的六、七百名工人中有400名工人表示愿意联合。但由于缺少资本，后来还是由最热心的9名工人罄其所有先建立了一个协会；当时拥有价值369法郎的工具，拥有135法郎20生丁的现金。

"由于他们讲信用，诚实可靠，按时交活，因而业务不断增加，会员很快就增加到了108人。他们从国家那里得到25000法郎垫款，利率为3.75%，分14年偿清。

"1857年合伙人为65名，准合伙人为100名。所有合伙人均有选举权，由他们选举产生1至8名成员组成的理事会和1名经理，经理的名字将作为该企业的名称。工头由经理和理事会选派，负责所有工作的分配和监督。每20名或25名工人设一工头。

"工资实行计件制，比率由理事会决定。工人每天的收入根据每个人的干劲和能力而有所不同，从3法郎到7法郎不等。平均双周工资为50法郎(2英镑)，没有哪个人的双周工资远远低于40法郎，但却有许多工人能挣得80法郎。一些雕刻工和模型工甚至能挣得100法郎，也就是说每月能挣得200法郎(8英镑)。每个工人半个月要干120小时工作，即每天干10小时工作。根据规定，对于工作时间不够这一数目的懈怠者，30小时之内，每小时罚款10生丁(1便士)，超过30小时，每小时罚款15生丁(一个半便士)。作这一规定的目的，是为了防止由于星期天过于劳累而在星期一不好好干活，这一规定是奏效的。最近两年，该企业的成员表现得非常好，以致罚款制度已废而不用了。

和个人尊严的基础上自觉自愿地遵守的。这些联合起来的工人，很快就纠正了他们最初抱有的那些违反理性和经验的观念。几乎所有协会最初都拒绝采用计件工资制，不管干多干少一律付给相等的工资。现在几乎所有协会都放弃了这种作法，而支付给每个人以足够糊口的、固定数额的最低工资，然后根据每个人的工作情况分配所有剩下的报酬：大多数协会甚至还在年底按每个工人收

"该协会设在圣安东尼区圣约瑟夫街夏沃胡同的车间，创立时只有359法郎资本，但到1851年却已拥有5713法郎资本，该协会的资产，包括应收债款在内，则已达到24000法郎。自那时以来，该协会愈来愈兴旺发达，挫败了一切想要阻止其发展的企图。在巴黎，它已成为该行业规模最大、最重要的企业。其年营业额达400000法郎。"据维利奥梅先生说，1855年12月，该协会财产目录上的净资产为100398法郎，但他说，该协会实际上拥有123000法郎。

然而，最重要的协会还是"泥瓦匠协会"。"'泥瓦匠协会'创立于1848年8月10日，设在圣维克托大街155号。有正式会员85人，准会员300至400人。设有两个经理，一个管建筑，一个管财务。这两个人被认为是巴黎最能干、最有技术的泥瓦匠，但他们却满足于不高的薪金。最近，该协会在巴黎承建了三、四座非常雄伟的大楼。虽然该协会比一般承包者要价低，但由于它允许客户长期赊款，因而它需要大量垫款。尽管如此，它还是很兴旺发达，其证明是，这一年它为其资本支付了比率高达56%的股息，所有合伙人都分得了股息。该协会由以下3种人组成：一种是只出劳力的工人，另一种是既出劳力又出少量资本的工人，第三种是不干活、只出资本的人。

"这些泥瓦匠晚上开展互教互学活动。他们和制作扶手椅的工人一样，医疗费用由协会负担，生病的会员享有生活补助。后来这种保护扩展到了会员生活的各个方面。每个扶手椅制作工人很快就拥有了两、三千法郎的资本，既可以用来为女儿准备嫁妆，也可以存起来防老。一些泥瓦匠则已拥有4000法郎，他们把这些钱留在了共同股本中。

"这些工人未联合起来以前，衣衫褴褛。由于不会安排生活，更由于没有工作可做，他们从来拿不出60法郎来买一件大衣。但现在他们大多数却和店主穿得一样好，有时甚至比店主穿得还高雅。这是因为，凡是经常向协会借钱的工人，只要在汇票上签章承兑就可以得到自己想要的东西；协会使这些工人偿付借款的方法是从他们的双周工资中扣留一部分钱，强迫他们进行储蓄。一些不欠协会钱的工人，为防止乱花钱，则可以在为期5个月的汇票上签章承兑。他们每两个星期的工资将被扣留10法郎，这样5个月便可储得一笔钱。"

下表是谢比利兹先生从休伯教授一部著作中摘录的。休伯是这种合作制度的一个最热心的并具有高度道德原则的倡导者。我们从该表中可以看到截止1858年"泥

入的比例分配利润。①

这些协会大都公开宣称信奉这样的原则，即它们的存在并不仅仅是为了增进单个会员的私利，而且还是为了促进合作事业的发展。所以，随着营业额的扩大，它们不断吸收新会员，这些新会员（只要协会仍忠于其最初的纲领）并不象雇佣劳动者那样仅仅领取工资，而是立即享受协会的全部利益，除劳动外，并不要求他们

瓦匠协会"迅速发展的情况：

年份	交易额	利润
1852	45530 法郎	1000法郎
1853	297208	7000
1854	344240	20000
1855	614694	46000
1856	998240	80000
1857	1330000	100000
1858	1231461	130000

谢比利兹先生说："1858 年的利润中，有 30000 法郎用来当作储备基金，其余 100000 法郎则分给了股东，每人得到了 500 至 1500 法郎，除此之外，每个股东还领取工资或薪金，并在该企业的固定资本中占有份额。"

关于这类协会的一般管理情况，维利奥梅先生说："我个人对工人协会的经理和理事会的能力是感到满意的。这些经理人员无论是在智力上，干劲上，还是在待人接物上，都远远胜于各自行业中的私人雇主。联合起来的工人逐渐戒除了酗酒的坏习惯，也不再象从前那样由于太缺少教养而那么粗鲁无礼了。"

① 甚至路易·布朗建立的那个协会，即克利奇裁缝协会，也只试验了一年半那种作法，随后便采用了计件工资制。他们放弃最初的作法，其原因之一很值得摘录："除了我提到的那些弊端外，裁缝们还抱怨，这种作法带来了无休无止的争吵，因为每个人都想使别人多干活儿。你盯着我，我盯着你，结果都变成了名副其实的奴隶。谁也不能自由地支配自己的时间和行动。"（福格里，第 88 页）近来，叫人丢脸的是，英国的一些工人竟反对计件工资制，这表明他们的道德水平很低下。如果是计件报酬不够高，那么反对它还情有可原。但如果是厌恶计件工资制本身，而这种厌恶不是由于误解所致，那就是厌恶正义和公平，就是想靠欺诈过活，而不是得到多少报酬就干多少活。计件工资制是最完美的契约形式；按照这种契约，就是要在所有劳动中，最彻底、最细致地贯彻按劳取酬的原则。同所有其他制度相比，在目前的社会状况和文明程度下，计件工资制对劳动者最为有利，而对想不劳而获的懒汉最为不利。

给协会带来什么，只要求他们服从这样一个条件，即在加入协会的最初几年年终分红时只领取较小的分额，以表示自己也象创立者那样作出了牺牲。会员有退会的自由，但退会时不得带走资本，因为资本是不可分割的财产，会员只能暂时使用，而不能随意处置。大多数协会的章程都规定，即使协会解散，也不得分配资本，而应把资本全部献给慈善事业或公用事业。每年的利润中一固定的而且一般说来很大的比例并不分配给会员，而是并入协会的资本，或用来偿还以前的借款；还从年利润中留出一部分用来补助病残会员，并用一部分年利润扩大合作事业，或援助其他遇到困难的协会。经理象其他会员一样也领取工资，只不过其工资率通常最高而已，但却严禁利用职权谋取私利。

这类协会即使在刚刚建立起来的时候，就能够同资本家进行有效的竞争。关于这一点，福格里先生说：[①]"过去两年（福里格先生是在1851年写这段话的）里建立起来的协会还有许多障碍要克服；它们大多数几乎完全没有资本，正在前人没有走过的道路上探索，象发明家和创始者那样要冒种种风险。尽管如此，在已经建立了工人协会的许多行业中，它们已成了老商号的可怕竞争对手，因此已引起了一部分资产阶级的怨忿。这不仅对饭馆、柠檬水店、理发店等可以平等合作的行业来说是如此，而且对不享有这种有利条件的行业来说也是如此。你只要向靠背椅、扶手椅和文件夹的制造商打听一下，就会知道他们各自行业中最重要的企业是不是工人协会了。"

这些协会的确具有很强大的生命力，其中大约20个不仅顶住

① 《制造业和农业工人的联合》，第37—38页。

了对社会主义的敌视（当时这种敌视败坏了工人谋求独立的一切努力的声誉），不仅顶住了警察的骚扰和篡位时代以来政府的敌对政策，而且还克服了1854至1858年金融和商业危机带来的所有困难。一些协会甚至在克服这些困难的同时还获得了发展，前面已给出了这方面的例子。在这种情况下，谁还能怀疑合作原则具有光明灿烂的未来呢。①

工人协会不仅仅是在法国一个国家开始兴旺发达。暂且不谈德国、皮埃蒙特或瑞士（瑞士的"苏黎士消费者联盟"是欧洲最成功的合作团体之一），就是英国也有许多成功的事例，甚至可以同我所引证的法国事例相媲美。英国的合作运动是由欧文发起的，后来一些支持者通过自己的著作和个人努力推进了这一运动，由此而播下了优良的种子。支持者主要是牧师和律师，他们的不懈努力值得大书特书。在仁慈而热心于公益事业的斯莱尼先生的倡仪下，英国议会对合伙关系法作了必要的修改。许多产业协会和更多的合作零售商店建立了起来。其中已有许多取得显著成就的事例，最突出的便是"利兹面粉厂"和"罗奇代尔公平先锋者协会"。后者是所有协会中最为成功的，霍利约克已非常生动地记述了其

① 最近一、两年，法国工人阶级的合作运动有了新发展。卡齐米尔·佩里埃先生写的一本小册子对"格雷诺伯尔供应协会"作了有趣的描述；在1864年11月4日的《泰晤士报》上，我们可以读到下面一段文字："虽然一些工人仍在为提高工资和减少工作时间而斗争，但另外一些也曾罢过工的工人现在则为了能自己经营自己的企业而联合了起来，并已筹集到了购买劳动工具的资金。他们已成立了一个协会，名为"供应和消费总协会"。该协会有三、四百名会员，他们已在帕西开办了一"合作商店"，帕西现在属于巴黎市。他们认为，到明年5月，会有15个与此相同的自负盈亏的新协会开业；到那时，仅仅巴黎就会有五、六十个工人协会。

历史；①由于霍利约克的宣传和其他一些原因，"罗奇代尔公平先锋者协会"很快就名闻遐迩，并产生了巨大鼓舞力量，在兰开夏、约克郡和伦敦等地，具有相同宗旨的协会获得了迅速发展。

"罗奇代尔公平先锋者协会"最初只有28英镑资本，是由40来个劳动者每星期拿出两便士(后来增至每星期3便士)慢慢凑起来的。用这笔钱他们于1844年办了一个小商店，向该协会会员的家属供应若干种普通消费品。由于他们谨慎诚实，顾客和出资者不断增多，经营的消费品种类也愈来愈多，几年后便向一"合作面粉厂"投了一大笔资。霍利约克先生是这样叙述该协会截至1857年的发展情况的：

"罗奇代尔公平先锋者协会分为7个部门：即杂货部、衣料部、鲜肉部、制鞋部、木鞋部、缝纫部和批发部。

"各部门的帐目是分开的，但每个季度总决算一次，以了解整个协会的经营情况。

"前面已指出，杂货业务始于1844年，最初只出售4种物品，现在则出售杂货店应出售的所有物品。

"衣料业务始于1847年，当时经营的品种少得可怜，但这项业务不断发展，于是1854年建立了一独立的衣料部门。

"1846年该协会的杂货店开始出售鲜肉，所出售的肉是从市上一商人那里买来的，共买进了80至100磅。但没有多久，这项业务就中止了。1850年该协会有了自己的肉店，由约翰·穆尔豪斯

① «民众的自助——罗奇代尔合作史»。凯特林的约翰·普卢默在其1862年撰写的«年鉴指南»中也对"罗奇代尔公平先锋者协会"和其他合作社作了富有启发意义的叙述；普卢默本人也是个有很大鼓舞力量的榜样，他虽然是工人，但却通过自修，具有很高的文化道德修养。

经营，他有两个助手，每星期为协会购买和屠宰3头牛、8只羊以及若干头小猪和小牛，一般可卖得现金130英镑。

“制鞋部创始于1852年，现有3名工人和1名学徒，备有现货出售。

“木鞋部和缝纫部也创始于1852年。

“批发部创始于1852年，它的创立标志着‘公平先锋者协会’获得了重要发展。设立这个部门一方面是为了满足协会会员对大宗物品的需要，另一方面是为了向兰开夏和约克郡的合作商店供应物品。这些合作商店由于缺少资本而无法从价格最便宜的市场进货，也不象一般商店那样有合格的采购员——所谓合格的采购员就是熟悉市场情况和采购业务的人，他知道应从哪里进货，以什么条件进货和进什么货。批发部确保所供应的货物的纯度、质量、价格公道和足秤足尺，但却坚持这样一条不变的原则，即所有货物都必须用现款支付。”

随着会员的增加，顾客住得愈来愈分散，愈来愈难于向他们提供服务，因而“开设了若干分店。1856年，在离罗奇代尔1英里左右的奥德姆路开设了第一家分店，1857年，在卡斯尔顿开设了第二家分店，在惠特沃思开设了第三家分店，在派福尔德开设了第四家分店。”

原合作商店的库房是协会1849年租用的一套房间，当时已破旧不堪。“租用后，对每个房间都进行整修和装饰，现在已很气派，成了象样的营业处所。现在其中一间房子布置得很漂亮，当作阅览室。还有一间布置得很整洁，当作图书室。……该阅览室布置得丝毫不亚于伦敦俱乐部的阅览室。”它现在“免费对会员开放，经

费来自‘教育基金’”，该基金由35%的待分配利润总额构成，专门用于教育事业。“图书室有2200本极好的书，其中有许多是非常贵的书。该图书室对会员免费开放。1850至1855年为年轻人开办了一所学校，每月收两便士学费。1855年，理事会拨出了一间可容纳二、三十人的房间，供14至40岁的会员每星期日和星期二开展互教互学活动用。……

“面粉厂当然也是租来的，位于斯莫尔桥边，离城一英里半远。后来该协会自己在城里盖了一座全新的面粉厂。发动机和其他机器都是最结实、最先进的。投入该面粉厂的资本总额为8450英镑，其中3730英镑15先令2便士是公平先锋者协会的出资。该面粉厂雇有11名工人。”

后来，公平先锋者协会不断发展，其制造业务不再仅仅是面粉加工，而扩展到了纺织业，建立了一个棉纺和毛纺合作社。“投入这个合作社的资本为4000英镑，其中2042英镑为公平先锋者协会的投资。该合作社有96台动力织机，雇有26名男工，7名女工，4名男孩，5名女孩——共计42人。……”

1853年，罗奇代尔合作商店用745英镑在街对面购买了一座库房，他们在这里保存并零售面粉、鲜肉、土豆等物品。合作商店的经理部和办公室也设在这个库房里。他们还租用了该库房旁边的几间房子，当作服装店和鞋袜店。在这些房子里，参观者可以看到制鞋工人和缝纫工人，他们在干净舒适的环境中工作，对产品的销路似乎很有把握。库房象挪亚方舟那样，到处都堆着货物，一到傍晚，高高兴兴的顾客便涌到劳德街，每个柜台前都熙熙攘攘。周末的晚上，在英国的工业区，再没有象“罗奇代尔合作商店”这么

热闹的地方了。[①]自从1849年“罗奇代尔储蓄银行”不光彩地倒闭后，该协会的合作商店实际上就成了这个地方的储蓄银行。

下表取自该协会发表的公报，所列出的是该协会从成立至1860年的经营成果。

年份	会员数	资本额			每年现售额			每年利润额		
		(镑)	(先令)	(便士)	(镑)	(先令)	(便士)	(镑)	(先令)	(便士)
1844	28	28	0	0	——			——		
1845	74	181	12	5	710	6	5	32	17	6
1846	86	252	7	$1\frac{1}{2}$	1146	17	7	80	16	$3\frac{1}{2}$

① 霍利约克接着说:“但是，作者和读者最感兴趣的并不是一派兴旺的商业活动，而是使这种商业交往充满活力的焕然一新的精神。买者和卖者都象朋友那样相待，一方没有欺诈，另一方也没有怀疑。……这一群群卑贱的工人以前从未吃过好东西，每顿饭吃得都很差，鞋子穿不到一个月便露出了脚趾，外衣脏得发亮，他们的妻子穿的是不经洗的白布衣服。但现在这些工人在市场上却象百万富翁那样买东西，就吃的来说，他们的生活不亚于王公贵族。”而且从某种意义上来说，他们也许比王公贵族生活得好得多，因为在目前这种尔虞我诈的竞争中，王公贵族也免不了上当受骗。“他们自己织毛料，自己做鞋，自己缝制衣服，自己磨面。买的是最纯的糖、最好的茶叶，自己研咖啡。自己屠宰牛羊。罗奇代尔大街上走过去的膘肥体壮的牛羊，是供纺织工和补鞋匠享用的。(去年，该协会刊登了一则招聘采购员的广告，派他专门去爱尔兰采购粮食。)竞争何时使穷人享受过这样的好处呢？谁又能说在这种情况下穷人的德性没有进步呢？罗奇代尔的戒酒主义者承认，该合作商店开业以来，已使许许多多工人戒了酒，它所起的作用远远大于戒酒主义者在同一时期所作的全部努力。以前，作丈夫的从不知道不负债是什么滋味，而他们可怜的妻子40年来兜里从未装过自己可随意支配的6便士，现在他们则有了一点点积蓄，可以给自己盖房子了，而且兜里的钱叮当响，每周都可以去逛市场；他们去的是自己的市场，那里没有不信任，没有欺诈；没有掺假，也没有虚报的价格。整个市场洋溢着诚实的气氛。售货人员既不匆忙慌乱，又不耍手腕，也不阿谀奉承。欺骗顾客对他们并没有好处。他们只有一项义务要履行，就是给足分量，保证质量。在罗奇代尔市的其他地方，竞争仍是商业的最高原则，因而尽管有各种各样的说教，却无法产生上面那种道德效果。

“该商店从未欠过债，从未亏过本；在开业的13年中，收入达303852英镑，从未打过官司。协会的仲裁人在其任职期间一件案子也没有裁决过，反而不满意于没人争吵。”

1847	110	286	5	$3\frac{1}{2}$	1924	13	10	72	2	10
1848	140	397	0	0	2276	6	$5\frac{1}{2}$	117	16	$10\frac{1}{2}$
1849	390	1193	19	1	6611	18	0	561	3	9
1850	600	2299	10	5	13179	17	0	889	12	5
1851	630	2785	0	$1\frac{1}{2}$	17638	4	0	990	19	$8\frac{1}{2}$
1852	680	3471	0	6	16352	5	0	1206	15	$2\frac{1}{2}$
1853	720	5848	3	11	22760	0	0	1674	18	$11\frac{1}{2}$
1854	900	7172	15	7	33364	0	0	1763	11	$2\frac{1}{2}$
1855	1400	11032	12	$10\frac{1}{2}$	44902	12	0	3106	8	$4\frac{1}{2}$
1856	1600	12920	13	$1\frac{1}{2}$	63197	10	0	3921	13	$1\frac{1}{2}$
1857	1850	15142	1	2	79788	0	0	5470	6	$8\frac{1}{2}$
1858	1950	18160	0	4	71689	0	0	6284	17	$4\frac{1}{2}$
1859	2703	27060	14	2	104012	0	0	10739	18	$6\frac{1}{2}$
1860①	3450	37710	9	0	152063	0	0	15906	9	11

① 我手头上的最新报道是截至1864年9月24日那个季度的报道，这篇报道刊载在《合作者》杂志11月号上，这是一本很有价值的杂志，主办人是亨利·皮特曼，此人是合作事业最积极、最有见识的鼓吹者之一。兹从这篇报道作以下摘录："会员数为4580人，这3个月增加了132人。该协会的资本或资产为59536英镑13先令7便士，同上一季度相比，增加了3687英镑13先令7便士。售货所得的现金为45806英镑零10.5便士，同前3个月相比，增加了2283英镑12先令5.5便士。实现利润5713英镑2先令7.5便士，其中182英镑2先令4.5便士用来支付固定资本折旧费，598英镑17先令6便士用来支付股本的利息，2.5%的利润即122英镑17先令9便士用

关于“面粉厂协会”，无需在这里同样详加叙述。我只是要说，根据同一作者的记述，1860 年，该协会的资本额为 26618 英镑 14 先令 6 便士，那一年赚取的利润为 10164 英镑 12 先令 5 便士。关于制造业协会的情况，我没有比霍利约克先生更新的确切资料。霍利约克说，1857 年，该协会的资本为 5500 英镑。但是，1860 年 5 月 26 日的罗奇代尔《观察者报》发表了一封读者来信（据编者说，该信是一位消息灵通人士写的），此信说，1857 年制造业协会的资本达 50000 英镑。该信还提供了有关其他协会的十分令人满意的情况：“罗森代尔工业公司”的资本为 40000 英镑；“沃尔斯登合作公司”的资本为 8000 英镑；“巴卡普和沃德尔商业公司”的资本为 40000 英镑，“其中三分之一是以 5%的利息借来的，由于最近两年商业空前繁荣，该公司的股息率已上升到几乎令人难以置信的高度。”

关于此后英国合作运动的历史，我想就没有必要详述了，因为合作运动已公认为是现代进步的要素之一，而且近来在英国的大多数主要杂志上合作运动也成了许多文章的主题，这些文章写得都很精彩，其中最近发表的一篇，也是最优秀的一篇刊登在《爱丁堡评论》1864 年 10 月号上；另外，《合作者》杂志逐月定期报道合

作教育基金，剩下的利润用于支付红利，会员认购的每英镑股金可得到 2 先令 4 便士红利。非会员认购的每英镑股金得到的红利为 1 先令 8 便士（他们共得到 261 英镑 18 先令 4 便士），即比会员的每英镑股金分得的红利少 8 便士，这 8 便士留给了协会，协会的储备基金因此而增加了 104 英镑 15 先令 4 便士，现在为 1352 英镑 7 先令 11.5 便士。此项基金建立于 1862 年 9 月，资金来于该协会的合作商店在与非会员的商业往来中赚得的利润。”

作运动的发展情况。然而，我却不能不提到合作商店最近向前迈出的一大步，那就是英格兰北部成立了一个批发协会(伦敦也正在筹备成立另一个批发协会)。成立批发协会的目的，是避开零售商和批发商，而直接从生产者那里购进国内商品和国外商品，提供给合作商店，正象各合作商店避开零售商和批发商直接向其会员提供商品那样。

上面几页记述的事实表明，英法两个世界大国的社会底层有许多纯朴的工人，他们正直诚实，通情达理，能自己约束自己，而且相互信任，这些品质使以上那些宏伟试验获得了圆满成功。我们因此而对人类的未来抱有无限希望。

合作运动的不断发展使我们可以预料，工业的总生产能力将获得很大提高。工业生产能力之所以会提高，是由于以下两个原因。首先，销售者阶级的人数将有所减少而保持在较为适当的水平上。销售者不是生产者，而是生产的辅助人员。现在销售者的人数过多，远远超过了资本家的收益所能负担的程度，正是由于这一原因，所生产出来的很大一部分财富没有落入生产者手中。销售者与生产者的不同之处是，若生产者的人数增加，则即使在生产者已经过多的工业部门，产量实际上也会提高，但如果是销售者的人数增加，则并不会因此而增加销售工作，或增加待销售的货物；销售人员增多，只会把相同数量的工作分配给更多的人去做，这样便很难降低销售费用。通过限制销售者的人数，使其恰好等于把商品提供给消费者所需要的数目——这正是合作制度所产生的直接结果——将为生产节省大批人手，他们所使用的资本和获得的报酬将用来向生产者提供资本和报酬。即使合作停留在购买

与消费方面，而不扩展至生产领域，世界上的资源也会象上面所说的那样获得极大的节约。

合作运动还将以另外一种方式更有效地促进生产力的提高，那就是合作运动将极大地刺激劳动者的生产干劲，因为它将使全体劳动者与其所做的工作发生密切关系，他们将用最大的努力而不是尽量少的努力来换取自己的报酬，这将成为他们的行为准则，同时也是他们的利益所在(而现在的情况则不是这样)。由此而带来的物质利益，无论怎样评价都不过分，但这种物质利益却是无法和随之而来的社会道德革命相比拟的：资本和劳动之间的长期不合将被消除；人类的生活将不再是各阶级为了谋求相互对立的利益而展开的争斗，而将成为追求共同利益的友好竞争；劳动的尊严将得到提高，劳动阶级将具有安全感和独立感，每个人的日常工作将变为对社会同情心和实用智慧的培养。

这正是合作运动的发动者所抱的崇高理想。但要实现这些目标，所有劳动者(而不仅仅是一部分劳动者)的利益就必须与企业的繁荣一致。有些协会取得成功后便放弃了合作制度的这一根本原则，而变成了股东人数有限的股份公司，这些股东与其他公司的股东只有一点不同，即他们是工人；另一些协会则不准某些被雇用的工人分享协会的利润(令人悲痛的是，连罗奇代尔的制造业协会也采取了这种做法)；以上两种协会无疑都在行使自己的合法权利，正当地利用现存的社会制度来增进自己的利益，但我们却不能希望它们用更好的制度取代现存制度。而且从长期来看，这些协会也是抵挡不了个人竞争的。同各种集体经营制度相比，个人经营制度(即由一具有主要利害关系的人来经营)具有很多极为有利

的条件,而合作制度只是在一个方面可以和这些有利条件相抗衡,那就是它使所有工人与企业享有共同的利益。但是,如果资本家也采取这种做法(他们确实将会这样做),如果他们哪怕仅仅是为了增加利润,也采用合作社的做法,使每个工人的物质利益与企业最有效、最经济的经营联系起来,那他们便会轻而易举地挤垮合作社,因为合作社一方面保留着旧制度的缺陷,另一方面却不能充分利用旧制度的各种便利条件。

我们可以极为乐观地想象,在很长一段时间内,允许工人分享利润的私人资本家也许将和忠实于合作原则的合作社同时存在,这也是人们所希望发生的事情。权力集中在一人之手,可以干成许多事情,而如果权力分散在许多人手里,或经常更换掌握管理权的人,则将一事无成。私人资本家不受团体的控制,如果他很能干的话,他会比几乎任何协会都更愿意进行合理的冒险,更愿意以高昂代价改进生产方法。固然,新的生产方法试验成功后,合作社是会采用的,但个人更愿意做前人未做过的事。对于私人资本家来说,企业一旦破产,他将承担全部损失,若生意兴隆,则大部分利润将落入他的腰包,因而即使在一般的经营活动中,能干的资本家的竞争也会发挥很有益的作用,将使合作社的管理人员勤奋工作,保持适当的警惕性。

然而,当合作社增加到足够多时,除了最没有出息的工人外,哪个工人都不会再愿意终生仅仅为了工资而工作,无论是私人资本家还是合作社都会渐渐发觉,必须使所有劳动者都成为利润分享者。最终,在也许比人们的想象要近的将来,通过合作原则,我们也许将能变革社会。在变革后的社会中,个人的自由和独立将同

集体生产在道德、智力和节约等方面的优势结合在一起，而且用不着采用暴力或掠夺方法，甚至也不突然打乱现存习惯和期望，就会结束社会分为勤劳者和懒惰者的状态，就会消除所有社会差别，而只保留通过个人努力正当获得的社会地位，从而至少在工业部门实现民主精神的最美好志愿。上述协会取得成功的过程本身，便是对道德性和主动性的一种锻炼，而有了这种道德性和主动性，成功也就有了保证。随着协会的增加，它们将逐渐把所有工人都吸引到自己周围，不能吸引到它们周围的仅仅是这样一些工人，这些工人由于理解力极差，道德修养极低，只知道根据狭隘的自私自利原则行事。随着这种变革的进行，资本所有人将逐渐发觉，他们的利益所在不是与最低劣的工人一起维护旧制度，而是把资本借给协会，并不断降低利率，最后甚至把资本换成定期年金。通过这种或与此相类似的方式，现存资本最终将正当地、自然而然地变成所有工人的共同财产，由此而实现的转变（当然假定男子和女子平等地享有协会的权利，平等地参与协会的管理）①将是实现社会正义的最简便途径，同时也是眼下所能想象出来的、最有利于普遍利益的对工业事务的安排。

---

①　正如在一般事务中所表现出来的良好辨别力和善良感情那样，在这方面，罗奇代尔公平先锋者协会也树立了理性和正义的榜样。霍利约克先生说，“罗奇代尔合作商店偶尔也向妇女伸出宝贵的援助之手，以使她们获得独立。妇女可以成为该合作商店的成员，并可参与合作商店的决策。无论独身妇女还是已婚妇女都可加入合作商店。许多已婚妇女之所以成为合作商店的成员，是因为她们的丈夫嫌麻烦不愿加入合作商店，另一些已婚妇女加入合作商店则是为了自卫，以免丈夫花她们的钱喝酒。如果妻子不在存款单上签名，丈夫是不能提取存入合作商店的钱的。当然，按照现行法律，丈夫可以通过法律程序得到妻子的存款。但这是需要时间的，在这期间，丈夫也许会变清醒些，改变主意。”

第七节 竞争非但无害，反而是有用而不可或缺的

因而我同意社会主义作家对工业生产活动随着社会的发展将采取什么形式的看法；而且我完全赞成他们的看法，认为开始这种转变的时机已经成熟了，应采取所有正当而有效的方法来帮助和鼓励这种转变。然而，尽管我赞同社会主义者的这一具体目标，但我却完全不赞同他们的学说中最惹人注目、最激烈的部分，不赞同他们对竞争的猛烈抨击。虽然社会主义者在许多道德问题上所持的见解远远优于现存的社会秩序，但一般说来，他们对现存社会秩序的实际运行方式却抱有非常糊涂和错误的看法；我认为，其中最大的错误便是把现存的所有经济弊病都归罪于竞争。他们忘记了，哪里没有竞争，哪里就有垄断；忘记了垄断不管以何种形式出现，都是向勤劳者征税（如不说掠夺的话）来养活懒惰者。他们还忘记了，除了劳动者之间的竞争外，所有其他竞争都对劳动者有利，都会使劳动者消费的物品更便宜；忘记了只要争取获得劳动力的竞争大于劳动力之间的竞争（美国、各殖民地和技术性行业的情况正是这样），劳动力市场上的竞争就不是低工资而是高工资的根源；除非劳动者的家庭人数过多，致使劳动力市场上供过于求，否则劳动力市场上的竞争就决不会是低工资的原因；但如果劳动者的供应量过多，即便是社会主义也阻止不了劳动者获得的报酬降低。而且，如果普遍建立起协会的话，劳动者之间就不会再有竞争了；而协会之间的竞争将对消费者有利，也就是对协会有利，对一

般劳动者阶级有利。

我并不认为竞争是没有缺点的，也不认为社会主义者从道德方面提出的反对竞争的观点是毫无道理的。社会主义者认为竞争是同一行业的人相互嫉妒和敌对的根源。但竞争虽有其弊病，却防止了更大的弊病。正如福格里先生说的，①“工业世界充满了罪恶与不公，其最深刻的根源不是竞争，而是劳动对资本的屈从，是工业工具的所有者能占有产量的巨大份额。……如果说竞争带来了罪恶的话，它也同样带来了利益，特别是在发展工业设施方面和促进革新方面。”社会主义者所犯的共同错误是，他们没有看到人类的天生懒惰，没有看到人类倾向于无所作为，倾向于作习惯的奴隶，倾向于墨守成规。一旦人类处于自己认为过得去的生存状态，人类所面临的危险便是他们就此止步不前，不再努力改善自己的处境，听凭自己的能力衰退，以致连维持现状的能力都丧失殆尽。竞争也许并不是可以想象的最好的刺激物，但它目前却是必不可少的刺激物，而且谁也说不出什么时候进步不再需要竞争。同其他部门相比，工业部门中应该有更多的人深知改良的好处，但即使在工业部门，也将很难促使某一协会的理事会不嫌麻烦地改变自己的习惯，采用某种新的、可望带来效益的革新，除非它意识到，如果它不采用这项革新，与其竞争的其他协会就会采用，从而使它在竞赛中落后。

我与大多数社会主义者不同，并不把竞争看作是有害的、反社会的原则，而是认为，在现在的社会状态和工业状态下，限制竞争是一种罪恶，而扩大竞争，即使暂时会损害某一劳动阶层，最终也

① 《制造业工人和农业工人的联合》，第90页。

将带来最大的利益。使人免受竞争，就是使人陷于无所事事、头脑发木的境地，就是使人不必象其他人那样积极进取、聪明智慧；若禁止低收入劳动者以较低的要价从事某项职业，则等于恢复旧习惯，恢复地方垄断或局部垄断，使某一工匠阶层与其他阶层相比较处于特权地位，而时代已发生了变化，维护少数人的特权已不再能增进普遍利益了。如果成衣商和其他商人的出现，使成衣工和其他工匠的工资取决于竞争而不是取决于习惯，从而降低他们的工资，那最终将给所有人带来好处。现在所需要的不是维护旧习惯，使劳动者的某些阶层获得不公平的收益，使他们因此而热心于维护现存社会体制，而是引入新体制，使所有的人都受益。如果有什么办法能使具有一技之长而享有特权的工匠阶级感到，他们与经济情况较差、自助能力较低的劳苦大众具有共同利益，所得到的报酬取决于相同的原因，处境的改善依赖于相同的补救措施，那么，我们将为此而欢欣鼓舞。

第 五 编

论政府的影响

第一章 论政府的一般职能

第一节 政府的必要职能与任选职能

在我们这个时代，无论是在政治科学中还是在实际政治中，争论最多的一个问题都是，政府的职能和作用的适当界限在哪里。在其他时代，人们争论的问题是，政府应该如何组成，政府应根据什么原则和规则行使权力；现在的问题则是，政府的权力应伸展到哪些人类事物领域。当潮流汹涌地转向变革政府和法律，以改善人类的境况时，人们讨论这个问题的兴趣很可能将增加，而不是减少。一方面，性急的改革者认为控制政府要比控制民众的理智和意向来得容易、方便，因而常常倾向于过分扩大政府的权限；另一方面，统治者则常常并非为了公众的利益而干预人类事物，或在错误地理解公众利益的情况下干预人类事物，同时一些真诚希望改良的人也提出了许许多多轻率的建议，主张通过强制性的法规来实现那些本来只有通过舆论和辩论才能有效地实现的目标，在这种情况下，对政府干预本身，便很自然地滋长了一种抵触情绪，并滋长了一种倾向，主张尽量限制政府的活动范围。由于各国的历史各不相同(此处不必详细讨论这一点)，过分扩大政府权限的倾向，无论在理论上还是在实践上，都主要盛行于欧洲大陆各国，而相反的倾向则至今仍在英国占统治地位。

既然上述问题是原则性问题，我将在本编后面一章试着确定该问题的一般原理，在这样做以前，将首先考察政府在行使被普遍认为属于它的职能时所产生的影响。为此，必须先详细说明与政府这一概念密不可分的那些职能，或所有政府一向在行使而未遭到任何反对的那些职能；此类职能不同于那些是否应由政府行使尚有疑问的职能。前者可以称为必要的政府职能，后者可以称为可选择的政府职能。我们使用“任选”这个词，并不意味着，后一种政府职能是无关紧要的，政府行使不行使这些职能纯粹出于任意的选择；而只是意味着，政府并非必须行使这些职能，人们对于政府是否应行使这些职能可以有不同意见。

第二节　政府的必要职能是多种多样的

在试图列举必要的政府职能时，我们发现，必要的政府职能要比大多数人最初想象的多得多，不能象人们一般谈论这一问题那样，用很明确的分界线划定其范围。例如，我们有时听说，政府只是应该保护人们免遭暴力和欺诈，除了这两件事情外，人们应该是自由的，应该自己照顾自己，一个人只要不向他人或他人的财产施加暴力行为或欺诈行为，立法机关和政府就无需干预此人。但为什么除了利益特别明显的情况外，政府即人民的集体力量只应保护人们免遭暴力和欺诈，而不应保护人们免遭其他罪恶？如果政府只适宜做人们做不了的事，那么即使对于暴力，人们也应该以自己的本领和勇气自己保护自己，或求人或雇人提供这种保护，就象在政府无力提供保护的地方人们所实际做的那样；对于欺诈，则各人

有各人的高着来加以对付。下面我们将不再预先讨论原理，而只考察事实。

我们应该把执行遗产法归入哪一项呢？是算作制止暴力呢，还是算作制止欺诈？无论哪一社会都得有遗产法。有人也许会说，在这件事情上，政府只要执行财产所有者的遗嘱就行了。然而，这种说法至少是极为成问题的；也许没有哪个国家可以通过法律使遗嘱具有完全绝对的权力。而且如果象经常发生的那样没有立遗嘱的话，难道法律即政府不应该根据一般便利的原则决定由谁来继承财产吗？如果继承者没有能力管理财产，难道法律不应该指定一个人(通常是政府官员)来为继承者管理财产吗？在另外许多情况下，则应由政府接管财产，因为公众利益，或者也许仅仅是有关人员的利益要求它这样做。在财产的归属发生争议和依法宣布破产的情况下，就常常要由政府接管财产。从未有人认为，政府在做上述事情的时候超越了其职能范围。

法律给财产本身下定义的职能也并非象人们想象的那么简单。有人也许以为，法律只要宣布并保护每个人对自己产生的产品或在自愿原则下正当地从生产者那里获得的产品的权利就行了。但是，难道除了人们生产出来的东西，就没有任何其他可以认作是财产的东西了吗？不是还有地球本身、地球上的森林、河流以及地球表面和地球之下的所有其他自然资源吗？这些是人类的遗产，必须制定法规来规定人类应如何共同享用它们。应允许一个人对上述共同遗产的一部分在何种条件下行使何种权利，是不能不作出决定的。无疑，对这些事情作出规定，是必要的政府职能，而且是完全包含在文明社会的概念中的。

还有，制止暴力和欺诈固然是合法的，但我们应把强迫人们履行契约归入哪一项呢？不履行契约并不必然意味着欺诈；签约人本来也许是真诚地想履行契约的；人们堂堂正正地有意毁约时，尚且不能使用欺诈这个词，由于疏忽大意而未能履行契约，就更不能使用欺诈这个词了。这里，不干预理论无疑会有所延伸，有人会说，强迫履行契约并不是按照政府的意愿管理个人事务，而只是帮助人们实现他们自己已表达的愿望。让我们默许限制理论的这种延伸，不管作这种延伸是否正当，姑且听任它延伸。但是，政府对于契约的关心并不仅仅限于强迫履行。政府还确定哪些契约适于强迫履行。一个人与他人订约，不受欺骗，不被强迫，光有这一点是不够的。有些契约虽然人们有能力履行，但却有损于公众的利益。且不说那些有悖于法律的契约，还有一些契约，出于对签约者利益的考虑，或出于国家所实施的一般政策，法律也是拒绝强迫人们履行的。在我国和大多数其他欧洲国家，法庭会宣布卖身契约为无效。几乎没有哪个国家的法律强迫人们履行卖淫契约或任何非法的婚约。但一旦承认，对于一些契约，出于一时的考虑，法律可以不强迫人们履行，那么对于所有契约，也就必然有相同的问题。例如，当工资太低，或工作时间太长时，法律是否应该强迫人们履行劳工契约；又如，一个人与另一个人签约，愿意在一段时期内作仆人，但他中途改变了主意，法律是否应强迫履行这样的契约；再如，婚约虽然是终生的，但如果签约双方或一方想终止它，法律是否应继续强迫人们履行。契约是否妥当，以及契约所确立的人与人之间的关系是否妥当，这方面可能出现的所有问题，都是应该由立法者解决的；这些问题是立法者不能逃避的，必须以这种或那种

方式作出裁决。

还有，防止和制止暴力和欺诈的工作固然可以由士兵、警察以及刑事法官来做，但还应该有民事法庭。惩处违法行为是司法机关的事，而解决纠纷也是司法机关的事。人与人之间发生无数的纠纷，并非由于哪一方不诚实，而是由于他们对自己的法定权利理解有误，或是由于对法定权利所依据的事实看法不一致。国家指派某些人澄清人们拿不准的事情从而解决这些纠纷，难道对普遍利益没有好处吗？然而，这不能说是绝对必需的。人们可以自己指派仲裁人，相约服从他的裁决；哪里没有法院，或哪里的法院不被信任，或哪里的法院判决迟缓、费用高昂、诉讼手续繁杂，以致人们不愿求助于法院，哪里的人们就往往自己指派仲裁人。尽管如此，人们还是普遍认为，国家应该设立民事法庭；虽然民事法庭有种种缺陷，人们常常不得不求助于其他解决纠纷的办法，但这些替代办法之所以有效力，却主要是因为人们有退路，可以向国家设立的民事法庭起诉。

国家不仅应解决纠纷，而且还应防止发生纠纷。大多数国家的法律都制定规则来决定许多事情，这样做并不是因为决定这些事情的方式多么重要，而是为了能以某种方式决定这些事情，对有关问题不致发生疑问。法律规定许多种契约的文字形式，为的是不致对契约的含义发生争议或误解。法律还规定，契约须由证人予以证明，签约须履行一定的手续，这样在发生争议时，便可获得证据进行裁决。法律还注册登记以下事实，如死亡、出生、婚嫁、遗嘱、契约以及诉讼事宜，以此保存具有法律意义的可靠的事实证据。政府在做上述事情时，从未有人说它越权行事。

还有，对于这样的学说，即个人有能力维护自己的利益，政府的责任只是使每个人不受他人侵犯，不管我们给予它多大的适用范围，它也仅仅适用于那些能独立行动的人。社会上还有未成年的人，还有精神病患者，还有低能者。法律当然不能不照顾这些人的利益。并不一定要由政府官员来做这种事，常常可以委托当事人的亲属去做。但政府的职责仅此而已吗？难道它把一个人的利益委托给另一个人照管，就可以免除监督的职责，就可以不督促受委托的人履行职责吗？

在许多情况下，政府承担责任，行使职能，之所以受到普遍欢迎，并不是由于别的什么原因，而只是由于这样一个简单的原因，即它这样做有助于增进普遍的便利。作为例子，我们可以举铸造货币的职能(这也是一种专利权)。政府铸造货币不是为了什么深奥的目的，而只是为了减少麻烦，省却人们称量和化验货币所花的时间和费用。就连最反对国家干预的人也没有把这称为越权行为。另一个例子是政府规定标准的度量衡单位。另一些例子是铺设道路，安装路灯，打扫街道，这类工作有时是由中央政府来做，但更多的时候而且一般说来也更为适当地是由市政当局来做。修建或扩建海港，建造灯塔，对土地和海洋进行勘测以绘制精确的地图和海图，筑造海堤和河堤，这些也都是恰当的例子。

此类毫无疑问属于政府职能范围内的例子，是不胜枚举的。但上面所举的例子已充分表明，被普遍承认的政府职能具有很广的范围，远非任何死框框所能限定，而行使这些职能所依据的共同理由除了增进普遍的便利外，不可能再找到其他任何理由；也不可能用任何普遍适用的准则来限制政府的干预，能限制政府干预的

只有这样一条简单而笼统的准则，即除非政府干预能带来很大便利，否则便决不允许政府进行干预。

第三节 分类

不过，我们谈谈以下问题也许是有益的，即政府干预的问题最可能取决于何种考虑，以及应以何种方式估计政府干预带来的相对便利程度。这将构成我们讨论的最后一部分，在讨论政府干预的原理和影响时，为便利起见，我们拟把这种讨论分为三部分。以下便是我们对这个题目的划分。

首先我们将考察政府行使其必要的、公认的职能会产生什么经济影响。

然后我们将考察某些我所谓的可选择的（即跨越了公认职能界限的）政府职能，在错误理论的影响下，政府曾经行使过这些职能，在某些情况下政府仍在行使这些职能。

最后要考察的是，撇开一切错误理论，正确看待管理人类事物的法律，看看在可选择的那类政府职能到底有没有符合人们需要的政府干预，如果有，它们又是哪些。

在所划分的三部分中，第一部分是极为混杂的，因为正如前面已指出的，必要的政府职能，以及那些显而易见增进普遍便利因而从未遭到人们反对或很少遭到人们反对的政府职能，纷繁复杂得无法用简单的方法加以分类。然而，那些具有头等重要意义的、必须在这里考察的职能，则可以分为以下三大项：

第一，税收是政府存在的条件，我们将讨论政府课税的方法。

第二，财产和契约是两个大问题，我们将讨论与此有关的法律的性质。

第三，我们将讨论政府执行法律所采用的方法的优缺点，也就是讨论司法和执法制度的优缺点。

下面我们就从第一项即税收理论着手。

第二章　论课税的一般原则

第一节　课税的四条根本原则

从经济上说，税收制度应该有的各种性质，已被亚当·斯密概括在四条原则中。这四条原则已被后来的著作家普遍接受，可以说已成为经典性原则，因而在本章的开头最好是引述一下这四条原则。①

“每个国家的国民，都应尽量按照各自能力的比例，即按照各自在国家保护下享有的收入的比例，缴纳赋税，以维持政府。所谓税收制度的平等或不平等，便取决于是遵守还是忽视这条原则。

“每个人必须缴纳的赋税应该是确定的，不得随意变动。缴纳的日期、缴纳的方法、缴纳的数额，都应该让一切纳税者及其他所有人了解得十分清楚明白。如果不然，每个纳税者就不免或多或少为税吏的权力所左右；税吏会借端加重赋税，或利用加重赋税的恐吓，勒索赠物或贿赂赋税。如不确定，哪怕是不专横不腐化的税吏，也会由此变得专横腐化，何况他们这类人本来就是不得人心的。据一切国家的经验，我相信，赋税再不平等，其有害程度也不及赋税的微小不确定。确定每个人应纳的税额，是极为重要的事情。

① 《国富论》，第五编，第二章。

“每种赋税应该在纳税人感到最方便的时候,应该以纳税人感到最方便的方式征收。地租税或房租税，应在人们通常缴纳地租或房租的时候征收,因为这时对纳税人来说最为便利,这时他最容易拿出钱来。对象奢侈品一类消费品征收的赋税，最终是要由消费者支付的,因而一般是用以下对消费者很便利的方式征收的。消费者是一点一点地缴纳这种赋税的，哪时购货哪时缴纳。买不买东西全在消费者自己,如果这种税使他感到很大不便,那就要怪他自己了。

“每种赋税的征收应设计得使人民所拿出的尽量等于国库所得到的。如果某种赋税使人民所拿出的大大多于国库所得到的，那是由于以下四个原因:第一，要由大批税吏征收这种赋税，他们的薪俸吞掉了所征得的很大一部分税款,而且在正税之外,苛索人民,增加负担。”第二,由于征收这种税,社会上的一部分劳动和资本由生产性较高的用途转入生产性较低的用途。“第三，对于不幸的逃税未遂者所使用的充公及其他惩罚方法,往往会倾其家产,因而社会便失去由使用这部分资本所能获得的利益。不适当的赋税，实为逃税的大诱因。第四，税吏频繁的访问及可厌的稽查,常使纳税者遭受许多不必要的麻烦、困恼与压迫”;对此我要加上一句,为防止工商业逃税漏税而制定的种种限制性法规,不仅本身很招人讨厌,要花很多钱来执行它们,而且还常常会给工商业的改良设立不可逾越的障碍。

上述四条原则中的后三条,引文所作的解释或说明已足够了,毋庸另外再加以解释。某种赋税在多大程度上符合或违背这些原则，将在讨论各种赋税时予以考察。但这四条原则中的第一条即

赋税的平等，却需要作更为充分的考察。人们对这条原则理解得往往还不够全面，普通人的头脑中尚没有明确的判断的原则，以致在某种程度上已对它抱有许多错误观念。

第二节 赋税公平原则的依据

为什么平等应该是征税的原则？因为在一切政府事务中都应遵循平等原则。既然政府对所有的人或阶级向政府提出的要求都一视同仁，政府要求人民所作的牺牲也就应该尽量使所有的人承受同样的压力；必须指出，这正是使全体人民所作出的牺牲减至最低限度的方法。如果某人承担的赋税少于他应该承担的份额，另一个人就要多承担赋税，因而一般说来，某人承担的赋税减轻所带来的利益并不如另一个人的负担加重所带来害处大。所以，作为一项政治原则，课税平等就意味着所作出的牺牲平等。这意味着，在分配每个人应为政府支出作出的贡献时，应使每个人因支付自己的份额而感到的不便，既不比别人多也不比别人少。这一标准同其他追求理想境界的标准一样，是无法完全实现的；但是，无论讨论哪一实际问题，其首要目标都应该是弄清什么是理想境界。

然而，有些人并不满足于以一般的公平原则为课税的原则，他们认为，还得有更切合课税的原则。他们最喜欢把每个社会成员缴纳的税款看作是该成员得到的服务的等价物；因而他们更喜欢这样看按财产额征税的公平性，认为这样做之所以公平，是因为如果某人有比其他人多一倍的财产，根据精确的计算，他就得到了比别人多一倍的保护，于是依照买卖原则，他付的价钱就应该比别人

多一倍。然而,假设政府仅仅是为了保护财产而存在的,这是站不住脚的,于是某些固守酬劳原则的人便进而说,需要保护的不仅有财产而且还有人身,每个人的人身得到的保护量是相同的,固而对每个人征收的固定数额的人头税,是对政府提供的这部分保护的适当回报,而政府提供的另外一部分保护,即对财产提供的保护,则应该按照财产的多寡支付报酬。这样调整一下,表面上可以自圆其说了,而且一些人也欣然接受了这种说法。但是首先,不能认为,保护人身和保护财产是政府的唯一目的。政府的目的同社会联合的目的一样,是极为广泛的。凡扬善避恶的事,都是政府应该做的,既可以直接去做,也可以间接去做。其次,在研究社会问题时,给实质上不明确的事物规定明确的价值,并把这种价值当作得出实际结论的依据,这样做特别容易陷于谬误。不能说被保护的财产是别人的 10 倍,所受到的保护也是别人的 10 倍。同样不能说,保护 1000 镑 1 年所耗费的国家资金,是保护 100 镑 1 年所耗资金的 10 倍,而不是两倍,或恰好相等。保护某个人的法官、陆军士兵和海军士兵,也同样保护另一个人;较多的收入并不必然需要较多的警察来保护,虽然有时会这样。无论是以保护所耗费的劳动和资金作标准,还是以任何其他明确的事物作标准,都不存在上述那种比例,或任何其他可以确定的比例。如果我们要估计每个人从政府的保护中得到的利益,我们就必须考虑,如果撤除政府的保护,谁遭受的损失最大。假如能回答这个问题的话,则答案一定是:遭受最大损失的是先天或后天身心最弱的人。这种人几乎必定会沦为奴隶。所以,如果我们所讨论的公平理论有任何公平可言的话,那些最没有能力帮助或保护自己的人既然最离不开政

府的保护，就应该支付保护价格的最大份额，而这正好与公平分配的本意背道而驰，公平分配不是要仿效大自然造成的不平等和不公平，而是要纠正这种不平等和不公平。

必须把政府看作是全体人民的政府，真正重要的问题并不是弄清谁从政府那里获得的利益最多。如果某个人或某一阶层的人得到的利益很少，以致有必要提出上述问题，则出毛病的不是赋税而是其他事情，应该做的是消除毛病，而不是放任它不管，把它当作要求减税的理由。通常在为某项大家共同关心的事业捐款时，每个人都根据自己的能力捐款，一般认为，大家在这样做时便是公平地尽了自己的一份力量，也就是说为共同的事业作出了平等的牺牲；与此相同，这也应该是强制性捐助的原则。为该原则寻找精巧或深奥的依据，是多余的。

第三节 是否应对不同数额的所得按相同的比例课税？

上面我们讨论了，每个人作出的牺牲应该是平等的，根据这一原则，接下来我们要考察的是，对每个人的财产征收相同比率的赋税，是否符合上述原则。许多人的回答是否定的，他们认为，如果一个人的收入很少，另一个人的收入很多，但对两者都按十分之一的税率征税，则前者的负担较重。累进财产税这一很受人欢迎的计划依据的便是上述学说，所谓累进财产税是这样一种所得税，其税率随着收入额的增加而上升。

关于这个问题，我作了尽可能仔细的考察后认为，该学说所包

含的真理成分，主要产生于以下两种赋税之间的差别，一种是可以从奢侈品中节约的赋税，另一种则是侵占生活必需品的赋税，而不管侵占得多么少。从收入为10000镑的人那里每年拿走1000镑，实际上不会使他失去任何生活必需品或舒适品；而如果从收入为50镑的人那里拿走5镑会产生上述结果的话，那么后者所作出的牺牲不仅大于前者，而且与前者是完全不成比例的。纠正这种负担不平等的最公平的方法，是由边沁提出来的，即对购买生活必需品所必需的一定数额的最低收入不征税。假如每年50镑的收入可以养活一家人，可以满足生活和健康上的需要，保持身体良好，但丝毫不能有所放纵，那么，就应该把50镑规定为最低收入，超过这一数额的收入就应纳税，但不是全部收入都纳税，而仅仅是超过50镑的剩余部分纳税。60镑收入应看作是10镑净收入，如果税率为10%，则每年应征收1镑的税，而1000镑收入则应看作是950镑净收入，每年课征95镑税。因此，每个人都按其剩余收入的固定比例而不是总收入的固定比例纳税。①对不超过50镑的收入，不征任何税，既不直接征税，也不间接征税（即不对生活必需品征税），因为根据假设，50镑是劳动者应该支配的最低收入，政府不应再减少它了。然而，除了其它可以指出的原因外，以上安排就是对穷人消费的奢侈品应该征税的一个原因。对购买生活必需品所需要的收入免税与否，取决于这种收入是否真正用来购买生活必需品。即使是收入仅够购买必需品的穷人，若用一部分收入购买奢侈品，也应该象其他人那样，从购买奢侈品的那部分收入中拿出一定的

① 在上次恢复征收所得税的时候，格拉德斯通先生曾部分地采用了这种课税原则。当时规定，从起征点100镑至200镑，只对超过60镑的部分征税。

比例担负国家开支。

我认为，给予低收入的免税额，不应超过维持生活、保持身体健康和免受肉体痛苦所需要的收入额。如果为此每年50镑便已足够(够不够当然是有疑问的)，那么在我看来，每年100镑的收入和每年1000镑的收入都以50镑为免税额，是完全合情合理的。的确，有人会说，如果对1000镑收入课以100镑的税(即使退还5镑)，对10000镑收入课以1000镑的税(即使退还5镑)，则前一种税比后一种税要重。但我认为这种说法是很成问题的，即使它是正确的，也不足以当作任何课税原则的依据。年收入10000镑的人对1000镑的在乎程度是否小于年收入1000镑的人对100镑的在乎程度，如果真是这样，又到底小多少，在我看来，这是个无法确切回答的问题，无论是立法者还是财政家都不应以此作为行动的依据。

有人确实认为，比例税制使中等收入承受的负担重于高收入承受的负担，因为按同一比例纳税更有可能降低中等收入者的社会地位。这一事实在我看来是很令人怀疑的。但即使承认这一事实，我也不能赞同政府据此而采取行动，而且也不能赞同这样的看法，即社会地位可以由开支的数额来决定。政府应以身作则，以真正的价值来估价所有事物，所以对于财富，应以它们所能换得的舒适或快乐以及用它们所能购买到的东西来估价；许多人以炫耀所拥有的财富为荣，以让人怀疑没有财富为耻，中产阶级的收入四分之三都是为此而开销的，政府不应助长这种庸俗习气。由于赋税使人们牺牲了真正的舒适和奢侈，政府当然有责任把所征得的税款尽可能公平地分配给所有人；但是，一些人认为尊严取决于开支

的大小，则纯粹是一种幻觉，对于所牺牲的这种幻想出来的尊严，政府不必费心去估计其大小。

无论是在英国还是在欧洲大陆，人们都一直在鼓吹征收累进财产税，其公开宣称的理由是，政府应利用赋税来缓和财富分配的不均。我同其他人一样，热切希望采取措施来减少财富分配的不均，但我却不希望这种措施是用节俭者的钱来救济浪费者。对较高的收入征收较高的税，无异于勤劳节俭征税，无异于惩罚那些工作比邻人努力、生活比邻人节俭的人。受限制的，不应是通过劳动获得的财富，而应是不劳而获的财富。公平明智的法律应鼓励人们节省劳动所得而不是挥霍劳动所得。要做到对赛跑者不偏不倚，就应尽力使他们从同一起点起跑，而不是给跑得快的人拴上一重物，以缩小跑得快的人和跑得慢的人之间的距离。的确，有许多失败者比成功者更努力，其所以失败，不是由于努力程度上的差异，而是由于机会上的差异；但是，如果政府通过教育和法律尽其所能地减少了这种机会的不均等，人们也就没有理由再对劳动所得造成的财富不均感到愤慨了。现在来谈通过馈赠或继承获得的大宗财产，遗赠权是基于普遍便利的理由应加以限制的一种财产权；我在前面已提议，[①]应限制任何人通过馈赠、遗赠或继承获得的财产数量，以此来防止大宗财产不劳而获地积聚在少数人手里。在前面某一章中，我还曾提到边沁的建议，即应该废止无遗嘱的旁系继承，财产转归国家所有。除了我自己的建议和边沁的建议外，我还认为，超过一定数量的遗产是非常适当的课税对象，但这种税不宜太重，如果太重，人们生前就会通过馈赠或隐匿财产来逃避这种

① 前面第二编第二章。

税，而人们一旦这样做，是没有适当的办法加以制止的。所谓累进原则，就是对较高的收入征收比例较高的税，在我看来把该原则应用于一般的赋税是不适当的，但把该原则应用于遗产税，看来却是正当而有益的。

上述反对征收累进财产税的理由，可以在更大的程度上应用于认为只应该对所谓“实际财产”(realized property)征税的主张。实际财产指的是这样的财产，它不属于经营企业的资本，或更确切地说，不属于所有者亲自经营的企业的资本，如土地、公债、抵押借款以及股票(我想是股份公司的股票)。在我们的时代，除了一笔勾销公债的建议外，还没有哪项如此赤裸裸地违反一般诚实原则的建议，在英国得到那么热烈的支持，以致不得不对它加以考察。它连累进财产税都不如，累进财产税还能找到这样的理由，即谁最有能力，谁就应该纳最多的税；而“实际财产”的很大一部分则是没有工作能力的人的生活依靠，而且很大一部分是由零零碎碎的财产构成的。依照仅仅对实际财产征税的主张，对我国的大部分财产，即商人、制造业者、农场主和店主的财产，都应免除纳税的义务；这些人只有在停业后才应该开始纳税，而如果永不停业，就应该永不纳税，我想象不出还有比这更无耻的主张。但以上所列举的并未完全说出这种主张的不公正之处。依照这种主张，赋税将完全落在少数财富所有者身上，但并不是连续不断地落在那一阶级身上，而是落在开征这种税时恰好构成这一阶级的那些人身上。由于征收这种赋税以后，相对于资本的一般利息和营业利润而言，土地和股份公司股票产生的净收入将减少，因而只有通过这类财产的永久贬值才能恢复均势。未来的买者将以降低了的价格获得土地和

股票，价格降低额将等于赋税额，买者因此而将避免纳那种税，而原来的所有者即使把财产卖掉后，也仍然背着那一负担，因为他们是以降低了的价格出售其土地和股票的，降低额正好等于赋税额。由此可见，征收这种税无异于按一定的比例把他们的财产充公，该比例等于所征赋税的比例。这样的主张竟然受到欢迎，这突出地表明，在课税问题上是没有良知可言的，之所以没有良知，是因为公众的头脑中没有固定的准则，不知政治上的正义为何物。这项计划竟然得到大批人的支持，这一事实表明，在国家事务中金钱上的公正已不复存在，英国的这种状况同美国废弃公债的作法相比较，只不过是五十步与百步之别而已。

第四节　是否应对世袭性收入和非世袭性收入按相同的比例课税？

营业利润税的税率是否应该比利息税或地租税的税率低，这是一较为广泛的问题的一部分，即：非世袭性收入是否应该与永久性收入纳同样比例的税，也就是例如薪金、年金或从事自由职业所得到的收入，是否应该与由所继承的财产得到的收入纳同样比例的税，这是人们在谈论现行所得税时经常争论的问题。

现行所得税同等看待一切收入，对于死后收入便消失的人，是1镑收入征收7便士（现在是6便士）的税，对于可以把财产原封不动地传给子孙的地主、股票持有者或发放抵押贷款的人，同样是1镑收入征收7便士的税。这显然是不公平的，但从数学上说，这并没有违反按财产的比例征税的原则。有人说，暂时性收入应比永

久性收入纳较少的税，我们的回答是，现在正是这样做的，因为为期 10 年的收入只纳 10 年的税，而永久性收入则永远纳税，这一回答是无可反驳的。在这一点上，某些财政改革家犯了一个大错误。他们认为，所得税不应按年收入额的比例征收，而应该按年收入的资本化价值来征收；例如，如果 100 镑永久性年金的价值为 3000 镑，而相同数额的终身年金，由于其价值按年计算只及永久性年金的一半因而只能卖得 1500 镑，那么，永久性收入的所得税率就应该是限期性收入的 2 倍；若前者每年纳 10 镑税，则后者应该只纳5 镑税。但该论点显然忽略了，它用一个标准估计收入的价值，而用另一个标准估计所纳税款的价值；它把收入化为资本的价值，却忘记了把所纳的税款也化为资本的价值。据称，对价值 3000 镑的年金征收的税款，应是价值 1500 镑的年金的两倍，这一主张是无可非议的；但人们忘记了，价值 3000 镑的收入是无限期地每年缴纳 10 镑所得税，根据假设，所纳的税款相当于 300 镑，而限期性收入只是在收入者活着的时候每年缴纳 10 镑所得税，根据同一假设，所纳的税款为 150 镑，而且实际上是能够用 150 镑买得的。所以，按照现在的比例税制，1500 镑收入所纳的税款，就已经是 3000 镑所纳税款的一半了；如果除此之外还要把其每年缴纳的税款从 10 镑减至 5 镑，那它缴纳的就不是永久性收入所纳税款的一半，而仅仅是四分之一了。在这样情况下，为了使 1500 镑收入每年缴纳的税款达到 3000 镑收入所纳税款的一半，前者纳税的年数就必须与后者相同，也就是说无限期地纳税。

如果只征收一次税以满足国家在非常时期的某种需要，那么上述那些财政改革家所鼓吹的征税原则也许是很妥当的。根据所

有纳税者应作出平均牺牲的原则，凡拥有财产的人，包括未来的继承人在内，都应按其财产现时价值的比例纳税。我感到奇怪的是，那些改革家竟没有想到，正是因为他们所鼓吹的征税原则在只征一次税的情况下是正确的，它才不可能在征收永久性赋税的情况下也是正确的。当每个人只纳一次税的时候，每个人都不比其他人纳税的次数多；在这种情况下是正确的比例，不可能在一个人只纳一次税而另一个人要纳好几次税的情况下也是正确的。然而，这正是实际出现的那种情况。永久性收入纳税的次数总是多于暂时性收入纳税的次数，原因是永久性收入延续的时间总是长于限期性收入。

人们力图借助于数字偏袒限期性收入，简言之，就是力图证明比例税不是按比例征收的，但很显然，为此而作的所有证明都是荒谬可笑的。这种证明不应依据数字，而应依据人的需要和感情。对暂时性收入者应按较低的税率征税，并不是因为他的财力较小，而是因为他的需要较大。

设有A B二人，A每年可获得暂时性收入1000镑，B从世袭财产中每年也可得到1000镑。虽然A和B的收入在名义上是相等的，但A从其收入中拿出100镑纳税，并不象B那么轻松，因为A通常要为其儿女或其他人积蓄一笔钱，B却没有此种必要；如果A的收入为薪金或从事自由职业的所得，则一般说来，他还要积蓄一笔钱来防老；而B则可以把其收入全部花掉，不必为晚年生活担忧，死后还可以把财产留给儿女。如果A为了应付那些需要必须从其收入中拿出300镑存起来，那么向他征收100镑所得税就是向700镑征100镑税，因为这100镑税只能从他可用于消费的那

部分收入中支取。如果他把100镑税按比例分摊在每年的开支和每年的储蓄上,也就是说减少开支70镑,减少储蓄30镑,那么,固然他眼前所作的牺牲同B所作的牺牲比例相同,但他儿女的生活和他自己的晚年生活却会因为这种税而恶化。为儿女和晚年积累的资本额将减少十分之一;资本额减少,收入也就将减少,这等于是对A的继承者征收两次所得税,而B的继承者只被征收一次所得税。

所以,赋税公平的原则,按其唯一合理的意义,应解释为牺牲公平,它要求:如果一个人必须储蓄一部分收入来为晚年和儿女的生活作准备,那么此人确实用于这方面的那部分收入就应予以免税。

如果的确可以信赖纳税者的良心,或可以从别的方面充分证实纳税者申报的是实情,则征收所得税的适当方法就是只对用于开支的那部分收入征税,而对用于储蓄的收入予以免税。因为用于储蓄和投资(一般说来,所有的储蓄都可用来投资)时,收入还要因此而为所带来的利息或利润缴纳所得税,尽管它已为本金纳了税。所以,如果不对储蓄免税,纳税者用于储蓄的收入就会被征收两次税,而用于消费的收入则只被征收一次税。把全部收入花光的人,每镑收入纳税7便士,也就是说缴纳3%的税,仅此而已;但如果他储蓄一部分年收入,用来购买股票,则除了他已为本金缴纳的3%的所得税外(这将以相同的比例减少利息),他每年还要为利息支付3%的税,这等于是为本金再支付3%的税。因此,非生产性开支仅缴纳3%的税,而储蓄却要缴纳6%的税;或更正确地说,他为全部收入缴纳3%的税后,还要为剩下来的97%的收入再缴纳

3%的税。由此而造成的这种不利于节俭的差别，不仅是不得当的，而且也是不公平的。向用于投资的款项课税，然而又向投资所获得的收入课税，这等于是向纳税者的同一部分收入课两次税。本金与利息在纳税者的资财中并不是两部分，而只是同一部分计算两次：如果他得到利息，那是因为他储蓄了一部分本金，如果他把本金都花掉，他就得不到利息。然而，因为他既可以储蓄又可以花费，所以看起来他似乎可以同时做这两件事，一方面可以得到储蓄的利益，同时又可以得到花费的利益，于是便依据这种印象向他征税。

不赞成对储蓄实行免税的人一直认为，法律不应该通过人为的干预破坏储蓄动机和花费动机之间的自然竞争。但我们已经看到，破坏这种自然竞争的，是对储蓄征税的法律，而不是对储蓄免税的法律；由于储蓄用于投资后便要照章纳税，因而投资前对其实行免税，是使它不致纳两次税的必要措施，这样做是完全必要的，因为用于非生产性消费的钱也仅仅是纳一次税。另一种反对论点是，富人最有能力进行储蓄，给予储蓄以特权便是偏袒富人而损害穷人。我的回答是，享受这种特权的仅仅是那些节欲的富人，仅仅是那些不用于满足他们的需要而用于生产性投资的收入。这种收入不是被他们花费掉，而是以工资的形式分配给穷人。假如这有利于富人，我倒要知道哪种课税方法有利于穷人。

凡不对储蓄免税的所得税，实际上都是不公正的；而不具备以下条件，是不应该投票通过任何所得税的，这个条件就是，申报书的格式和所要求的证据的性质，能确保人们不滥用免税权，滥用免税权的表现形式有，一只手储蓄，而另一只手借债，或者今年把去

年的得以免税的储蓄花光。如果能防止滥用免税权，那么暂时性收入和永久性收入之间也就没有哪一方应较多地予以免税哪一方应较少地予以免税的问题了，因为如果暂时性收入比永久性收入纳的税少的话，那只是由于暂时性收入者必须作较多的储蓄，而所储蓄的钱理所当然地应予以免税。但如果没有办法保证免税权不被滥用，那么在公正方面退而求其次的作法便是，在征税时考虑到不同阶层的纳税者*应该*储蓄的金额。能够做到这一点的唯一权宜方法是采用两种不同的税率。我们很难把一种暂时性收入与另一种暂时性收入在延续时间上的差别考虑在内；就最常见的非世袭性收入而言，每个人的年龄和健康状况是千差万别的，根本无法考虑到每个人的具体情况。所以也许就有必要满足于对所有继承性收入采用一种统一的税率，而对所有非世袭性收入采用另一种统一税率。在确定这两种税率的比例时，当然不可避免地会有主观武断；也许，对非世袭性收入的四分之一给予免税，是人们所最容易接受的，因为一般认为，就各种年龄和各种健康状况的人来说，把非世袭性收入的四分之一为儿女和晚年生活储蓄起来，是适当的比例。①

① 哈伯德先生作为具有实践经验的立法者，第一个试图依据不容怀疑的公平原则修改所得税，他精心制订的计划几乎可以确保赋税公平，而且有办法付诸实施。他建议对工业收入和职业收入的三分之一而不是四分之一实行免税。他确定三分之一为免税额的理由是，不管人们认为工业阶级和职业阶级*应该*储蓄多少收入，可获得的证据都证明，平均说来，他们的*实际*储蓄额为收入的三分之一。这一比例要高于其他阶级的储蓄率。哈伯德先生指出，"得自投资财产的收入用于储蓄的份额估计为十分之一。工业收入用于储蓄的份额估计为十分之四。由于对这两个阶级将征收几乎相等的所得税，因而调整方法很简单，先对每方的收入免税十分之一，然后再对应税工业收入免税十分之三即三分之一。"——《拟议中的报告》(1861年委员会的《报告和证词》第14页)在这样的估计中，必然有很大的猜测成分；但只要能作出这种估计，哈伯德先

前面讲过,实业家的纯利润中,一部分可以看作是资本的利息,具有永久性质,其余部分可以看作是对监督管理工作的报酬。是否有超过利息的剩余,取决于有关的实业家能活多久,甚至取决于他是否继续营业,因而这种剩余有权享有与限期性收入相同的免税额。而且我认为,由于这种剩余是不稳定的,它还有理由享有更高的免税额。相对于每年可得到1000镑永久性收入的人而言,拥有某一收入的人,若因为小变故,就有可能完全丧失这笔收入,甚至背上债,那么,即使平均说来他每年也可以得到1000镑,但感觉却是不同的。如果对于终身性收入按其数额的四分之三征税,那么对于扣除利息后的营业利润不仅也应按其数额的四分之三征税,而且还应进一步降低税率。或者,使包括利息在内的全部收入享有四分之一的免税额,或许也可以充分满足这方面的公平原则。

生得出的实际结论也就具有了可靠的依据。

关于这个题目,一些作家曾发表过议论,其中包括穆勒先生(见他的《政治经济学原理》)和麦克库洛赫先生(见他的《赋税论》)。他们主张,给予暂时性收入者的免税额,应相当于这样一笔金额,这笔金额将确保暂时性收入者的后代得到与暂时性收入者本人一样多的收入,因为这正是拥有世袭财产的人不用储蓄一分钱所能做到的事情;换句话说,这些作家主张,暂时性收入应转换为相等现值的永久性收入,并只对转换后的收入征税。如果非世袭性收入者确实把这么大比例的收入或更大比例的收入储蓄起来,我将欣然同意对他们的全部储蓄给予免税,因为如果他们的的确确能做到这一点,则我认为就应该对他们的全部储蓄免税。但我却不能同意根据这种想象出来的储蓄额来给予他们免税。终身性收入者没有义务一定要缩衣节食,把其收入的很大一部分储蓄起来,以使其子子孙孙能得到一笔与他们自己的暂时性收入相等的、足够维持闲居生活的收入;谁也不曾幻想这么去做。根本没有理由要求或指望那些靠自己劳动挣得收入的人,为其子孙后代留下一笔钱,使其能坐享一笔与其父辈祖辈相等的收入。对于儿女,他们应该做的仅仅是为他们创造靠自己的努力谋生的有利条件。然而,既然为儿女或其他人留遗产是合理合法的意向,若暂时性收入者只有储蓄一部分收入才能做到这一点,而拥有世袭财产的人不用储蓄就能做到这一点,那么在收入本身相等的情况下,就应该通过调整税率适当纠正这种真正的不平等,从而使暂时性收入者和永久性收入者作出的牺牲尽可能地相等。

以上便是解释赋税公平原则时会遇到困难的主要常见事例。正如我们在前面一个例子中所看到的，赋税公平的真正意义是，不应按收入额课税，而应按支出能力课税。无法始终一贯地把这一原则应用于所有场合，并不构成反对它的理由。设有甲乙二人，拥有相同数额的非世袭性收入，但甲身体不好，儿女很多，而乙身体健壮，儿女很少，在这种情况下，如果甲想在其死后为儿女留下遗产，那他就不得不比乙更加省吃俭用；由于征税时不能考虑到这种差别，有人便认为，只要收入的绝对额相等，就不必去考虑任何这种差别。但并不能因为很难做到完全的公平合理，我们就不尽最大的努力去争取公平合理。设有年金领取者甲和乙，甲可望再活5年，乙可望再活20年，但给予甲的免税额并不比乙大，对于甲来说，这样做尽管是残酷的，但同对双方丝毫不予以免税的作法相比还是要强一些。

第五节 应对自然增加的地租课以特别税

在结束赋税公平原则的讨论之前，我要说，在某些情况下，这一原则是有例外的，但这些例外并不与该原则的核心即公平合理相抵触。假设有这样一种收入，其所有者不花任何气力，也不作任何牺牲，它就会不断增长；拥有这种收入的人构成一社会阶级，他们采取完全消极被动的态度，听凭事情自然发展，就会变得愈来愈富有。在这种情况下，国家没收这种收入的全部增长额或一部分增长额，绝不违反私有财产制赖以建立的那些原则。这当然不是说把人们的所有财产都没收，而仅仅是没收由于事情的自然发

展而增加的财富，用它来造福于社会，而不是听凭它成为某一阶级的不劳而获的财富。

地租实际上就正是这种情况。社会的进步和财富的增加，使地主的收入无时无刻不在增长；虽然他们不动一下手指不花一分钱，但他们的收入在社会财富总额中所占的绝对额和相对额却愈来愈大。他们不干活儿，不冒风险，不节省，就是睡大觉，也可以变得愈来愈富。依据社会正义的一般原则，他们究竟有什么权利获得这种自然增加的财富？如果国家从一开始就保留有权利，可以根据财政上的需要对地租的自然增长额课税，又有什么对不起地主的呢？我承认，不分青红皂白，把每一项地产的地租增加额都充公，是不公平的，因为对各种具体情况来说，尚没有办法把仅仅是由于一般社会环境造成的地租增加与土地所有者运用技术和进行投资而导致的地租增加区别开来。唯一可行的，是采取一项一般性的措施。第一步应是估计全国所有土地的价值。应对所有土地的现时价值实行免税；但过了一段时间以后，随着人口和资本的增加，地租也必然会上涨，这时便可粗略地估计出地租的增加额。估计的标准可以是农产品的平均价格。如果农产品的价格上涨，则可以肯定，地租也上涨了，而且（如前面已经说的）地租的上涨幅度甚至要比价格的上涨幅度大。根据由此而得到的数据和其他数据，就可大致估计出全国的土地因为自然原因而增加了多少价值；在制定一般土地税时，为了防止计算错误，应使税额大大低于估计出的地租增加额，这样便可确保由于土地所有者的投资和勤劳而增加的收入不受损害。

既然各国都宣称有权对地租的增长额课税，则很显然，国家这

样做的正义性是不容怀疑的，但一些国家却不行使这种权利，这难道不就等于放弃了这种权利吗？例如在英国，前一个世纪购买土地的人，不仅为现有的收入而且还要为预期的增长额支付价格，他们这样做不正是因为确信国家对土地将只按与其他收入相同的比例课税吗？他们的这种把握的有效性是因国而异的，取决于有关国家究竟在多大程度上放弃了那种本来毫无疑问地完全属于它的权利。大多数欧洲国家都从未放弃自己的权利，在需要的时候，都不加限制地对地租课税。在一些欧洲大陆国家，土地税是国家岁入的主要来源，其税率一直不受其他税的影响而单独提高或降低。在这些国家，无论谁购买土地，都得准备缴纳更高的土地税。英国的土地税则从上世纪初以来一直未发生变化。最近一次有关土地税的法令反而降低了土地税；虽然自那时以来，由于农业的发展、城市的扩展和建筑物的增加，地租的上涨幅度很大，但由于议会中地主占优势，却一直未能正当地对这种不劳而获的收入征税。在我看来，由此而产生的预期，已得到了足够的报偿，因为在这样一个长时期内，由于自然原因而并非由于努力或牺牲而增加的全部收入，一直被认为是神圣不可侵犯的，没有被专门征税。我认为，从现在起，或从议会认为适当的今后某一时刻起，便没有理由不赞成对地租的增加额专门课税。在这样做的时候，只要确保地主得到其土地的现时市场价格，对他们就没有什么不公平的，因为土地的现时市场价格便包含了全部未来预期的现值。关于这种税，较为可靠的征税标准也许不是地租的上涨或谷物价格的上涨，而是土地价格的一般上涨。征收这种税而不使土地的市场价值降低到最初估计的价值以下，这一点很容易做到；而只要做到这一点，则无论

征收多少税，也不致亏待土地所有者。

第六节　土地税有时并不是赋税，而是为公众利益收取的一种租费

国家分享未来因自然原因而增加的地租是否合法，人们尽可以有自己的看法，但却不应该把现有的土地税(遗憾的是，我国的土地税很少)看作是一种赋税，而应该看作是为公众利益收取的一种租费；这种租费是地租的一部分，从一开始就归国家所有，从来不是地主收入的一部分，因而不应把它看作是赋税的一部分，从而也就不应以此为借口来免除地主所应缴纳的其他赋税。如果把现有的土地税看作是赋税，那么什一税也可以看作是对地主征的税了；在孟加拉，全部地租都归国家所有，只把其中的十分之一给予地主，剩下的十分之九由国家掌握，依照上述那种看法，这十分之九也可以看作是对被赐予十分之一地租的人征收的不公平的赋税了。一个人拥有地租的一部分，并不等于他对地租的其余部分也拥有正当的、不可侵犯的权利。地主拥有地产，最初是要尽封建义务的，相对于封建义务来说，现在的土地税是微不足道的；他们被从封建义务下解放出来，本来应该付高得多的代价才对。自土地税问世以来，凡购买土地的人，就必须缴纳土地税。所以没有任何理由把土地税看作是对现在的地主征的税。

只有当土地税是特种税时，以上议论才适用于土地税，若从地主那里征得的税款与从其他阶级那里征得的税款相等，则以上议论就不适用于土地税了。例如在法国，对土地以外的其他财产和

收入(动产和专利)也征收特种税,假如土地税不比其他税高,就没有理由认为国家对土地收取了租费。但是如果土地除了按与其他财产相同的税率纳税外,还必须向国库另外缴纳一笔税,则这超出的部分严格说来就不是赋税,而是国家保有的一份土地所有权。在我国,只对地主征收土地税,对其他阶级不征收特种税。所以,全部土地税不是赋税,而是一种租费,如同国家保有的不是一部分地租,而是一部分土地一样。正如每个共同承租人担负的地租不是其他共同承租人的负担那样,土地税也不是地主的负担。地主无权因土地税而要求补偿,也无权要求把土地税算作其应缴赋税的一部分。象现在这样继续征收土地税并不违反"赋税公平"原则。①

接下来我们将考察赋税公平原则在多大程度上可应用于间接税,并考察在应用于间接税时应作什么修改。

第七节 落在资本上的赋税不一定都应加以反对

除了前面提到的那些课税原则外,有人还提出了另外一项课税的一般原则,即课税的对象应该是收入而不应该是资本。赋税不侵蚀国家的资本额,当然是极为重要的;但赋税侵蚀资本,与其说是特定的课税方式的结果,还不如说是赋税过重的结果。赋税过

① 这些话显然也适用于地方税。正如残余的"保护主义者"所说,地方税的绝大部分都落在了土地所有权上,而且征收地方税具有很悠久的历史,所以应该把地方税看作是国家为公众利益而扣留或保有的一部分地租。最近土地税有所增加,但这或者是为了增进土地所有者的利益,或者是由土地所有者的过错引起的,因而无论在哪种情况下,土地所有者都没有抱怨的理由。

重到一定程度，即使最勤劳的人也会破产的，特别是当赋税随意变动，以致纳税人不清楚自己将可以保有多少收入时，或者当由于课税，勤劳和节俭反而成为不合算的事时，情况更是这样。但如果可以避免这些错误作法，如果所征收的税额不超过当今赋税最重的国家征收的税额，就不必担心赋税会使国家丧失一部分资本。

使赋税完全落在收入上，丝毫不落在资本上，这是哪一种财政制度也做不到的。无论哪一种税，如果予以免税的话，其中一部分都会被储蓄起来；无论哪一种税，如果实行免税的话，人们都不会把它全部用于增加开支，而不储蓄一部分来增加资本。所以从某种意义上说，所有赋税都部分地取自资本；在穷国，无论征收哪种税，都不可能不阻碍国民财富的增长。但在资本充裕、积累资金的精神强烈的国家，赋税阻碍国民财富增长的作用则几乎感觉不到。在后一类国家，资本积累已达到了这样的阶段，在该阶段，生产的不断改良使资本迅速增长——而且这种增长甚至有超过生产改良的强烈倾向，以致由于资本外流和所谓周期性的商业危机，利润仅仅保持在最低水平；由此可见，即使不通过课税拿走一部分利润，一部分资本也会外流或被商业危机毁掉，因而赋税所起的作用与资本外流或商业危机所起的作用是一样的，即为以后的储蓄腾地方。

所以我认为，反对征收遗产税，在富国没有什么意义。反对征收遗产税的人认为，对遗产征税就是对资本征税。实际情况确实如此。正如李嘉图所说，假定某人被征收房屋税和酒税100镑，那么这个人也许会改住租金较低的房屋，少喝酒，或缩减其他开支，以此节省出全部税款或一部分税款。但是如果向他征收 100 镑税是

因为他获得了1000镑遗产，则他便会认为只获得了900镑遗产，并不感到有必要节省开支。所以，遗产税完全是由资本缴纳的，在一些国家，这会成为反对遗产税的重要理由。但首先，该论点不适用于发行国债而必须用一部分税收来偿付国债的国家，因为偿付国债的税收依然是资本，只不过是从纳税者手中转到了国债持有人手中。其次，该论点特别不适用于财富迅速增长的国家。在这样的国家，即使以极高的税率征收遗产税，每年征得的税款也只是年资本增长额的很小一部分；征收的遗产税只不过为相同数额的储蓄腾了地方，不征收遗产税，只会妨碍人们进行储蓄，或使已经储蓄的钱被送到国外进行投资。象英国这样不仅为自己而且还为半个世界积累资本的国家，可以说，其公共开支完全来自多余的资本；其财富目前多得也许根本感觉不到赋税的存在。其赋税所拿走的，不是生产资料，而是享乐资料；如果不征税，人们便会用由此而节省的钱纵情享乐，或用来满足某种目前尚未满足的欲望或嗜好。

第三章　论直接税

第一节　对所得或支出课征的直接税

赋税有直接税和间接税之分。所谓直接税，就是原意要谁缴纳就由谁来缴纳的税。所谓间接税，则是这样一种税，虽然表面上是对某人征收这种税，但实际上此人可以通过损害另一个人的利益来使自己得到补偿，货物税、关税便是间接税的例子。规定生产或进口某种商品的人要为该商品纳税，原意不是向该生产者或进口者课征一种特别税，而是想通过他向消费该商品的人课税，因为生产者或进口者可以通过提高售价来从消费者那里得到补偿。

直接税的课税对象或者是所得或者是支出。消费税大都是间接税，但有些也是直接税，当不是对物品的生产者或销售者课税，而是直接对消费者课税时，情况就是这样。例如房屋税，如果象通常所做的那样，课征于房屋的居住者，便是直接消费税，如果课征于修建者或所有者，便是间接税。窗税是直接消费税。车马税以及所谓财产税，也都是直接税。

所得的来源可以是地租、利润和工资。这包括除礼物或赃物外的各种所得。既可以对这三种所得中的任何一种征税，也可以对三者都征税。下面将依次对它们加以考察。

第二节 地租税

地租税是完全落在地主身上的。地主没有办法把这一负担转嫁给他人。地租税并不影响农产品的价值或价格，因为农产品的价值或价格是由最不利的条件下的生产费用决定的，正如我们已经多次指出的，在最不利的条件下，是不缴纳地租的。所以，地租税除了其显而易见的作用外，没有任何其他作用。地租税仅仅从地主那里课征赋税，而把税款转交给国家。

然而，严格说来，只有当地租产生于自然原因或产生于承租人所作的改良时，上述说法才是正确的。当地主改良土地从而提高土地的生产力时，他是会得到补偿的，承租人会向他支付额外的报酬；对地主说来，这种报酬严格地说是资本的利润，但却与地租混在了一起；而对承租人来说，从决定这种报酬额的经济法则来说，这种报酬又的确是地租。地租税如果侵及这部分地租，则将挫伤地主改良土地的积极性，但却不能由此而推论它将提高农产品的价格。如果地主愿意与承租人签订长期租约，使后者能在租约到期前得到补偿，那么，承租人也会用自己的资本甚或用地主贷予的资本改良土地。但是，只要人们受到阻碍，不能以自己最喜爱的方式改良土地，人们就常常根本不去改良土地。因此，如果无法对这部分可以看作是地主利润的名义地租免征地租税，则征收地租税便是不明智的。不过，并不需要用该论点来谴责地租税。对某一阶级的收入征税，而对其他阶级的收入不征税，是违反正义原则的，等于把被征税阶级的一部分收入予以没收。前面我已说明，如果不对

现有地租课税，而只对未来因自然原因而增加的那部分地租课税，则可免除这种指责。但是，即使如此，若不保证维持土地的市场价格，仍不能说是公平的。假如并不仅仅是地租被征税，而且其他收入也被征税，则上述反对征收地租税的论点便不那么有力量了，因为不仅是地租，而且利润也被征税，在这种情况下，以地租形式出现的利润理所当然地应同其他收入一样纳税；但是，因为利润的税率由于前面指出的原因应低于狭义地租的税率，所以上述反对征收地租税的论点只是力量有所减弱，但并未被消除。

第三节　利润税

利润税同地租税一样，至少就其直接作用而言，应完全落在纳税者身上。由于所有利润都被课税，所以人们并不能因为改换行业而不纳税。假如只对某一生产性行业的利润课税，则这种税实际上会提高生产成本，从而物品的价值和价格也会上涨；这样，这种税就转嫁到了消费者身上，而不影响利润。但如果对所有利润普遍课征相等的税，则这种税就不会影响一般的价格，至少最初它将完全落在资本家身上。

不过，在繁荣富裕的国家，利润税还会产生一种隐蔽的影响，需要加以考虑。当某个国家积累起来的资本很多，年积累率很高，以致只有资本的外流和生产的不断改良才能使该国不陷入停滞状态时，任何实际降低利润率的作法都会严重影响资本的外流和生产的改良。这种影响可以通过不同的方式起作用。利润的缩减，会增加用资本赚钱或谋生的困难，从而会刺激发明，刺激发明被采

用。如果生产改良的速度大大加快，如果这种改良直接或间接地使劳动者经常消费的物品更便宜，利润就会增加，增加额足以补偿利润税征走的全部利润。在这种情况下，课征利润税不会损害任何人，产量的增长会与税额相等，或远远超过税额。不过，即使在这种情况下，仍应把这种税看作是从利润中支付的，因为假如取消这种税，获利的仍是得到利润的人。

然而，尽管征走一部分利润有可能加速生产的改良，但实际上却不会使生产获得巨大的改良，或改良的程度不足以使利润普遍增加，或增加的利润不足以抵消因征收利润税而减少的利润。如果是这样，利润率就会更接近于它正在逼近的那一实际最低比率，而资本收益的减少将严重阻碍今后资本的积累，或者将使人们把每年增加的资本更多地送往国外，或者浪费在不产生利润的投机生意上。开始时，这种税会完全落在利润上，但征收这种税所减少的资本增加额与不征收这种税而资本继续增加的数额，都会趋于把利润减至同一水平，因而每隔 10 年或 20 年，我们都会发现征收这种税时与不征收这种税时的利润差别有所减少，直到最后不复存在差别，这种税落在劳动者或地主身上为止。课征利润税的实际结果，是使国家在某一时期拥有的资本和总产量减少，使停滞状态更早地到来，使国民财富总额减少。利润税甚至会减少国家的现有资本。如果利润率已经处于实际最低水平，也就是说处于这样一点，在该点，趋于减少利润的那部分年资本增加额，将被输送到国外或被用于投机活动，那么，如果再课税进一步减少利润，则一部分现有资本或许也会被输送到国外或被用于投机活动。由此可见，在象我国这样的资本积累状态下，课征利润税对国民财

富是极为有害的。并不仅仅是特别的因而本质上是不公平的利润税会产生这种结果。只要利润必须分担沉重的一般性赋税，那么这种一般的利润税就会与特殊的利润税一样，趋于把资本赶到国外，趋于减少可靠的利得而刺激投机活动，趋于挫伤人们积累资本的积极性，并趋于加速停滞状态的到来。有人认为，荷兰之所以衰落，或确切地说之所以停滞不前，就是因为课征了利润税。

即使在资本积累的速度不那么快因而近期内不会陷入停滞状态的国家，抽走一部分利润，也会在某种程度上阻碍资本积累(如果资本的确在积累的话)；如果刺激生产改良的作用不能充分抵消阻碍资本积累的作用，则一部分利润税就会不可避免地从资本家身上转嫁到劳动者或地主身上。积累率降低，受害者总是劳动者或地主。如果人口仍然象以前那样增长，受害的就是劳动者；如果人口不象以前那样增长，土地的耕种就会受到阻碍，地主就得不到地租的自然增长额。只有在没有新的积累因而资本处于停滞状态的国家，利润税才似乎有可能永久而完全地落在资本家身上。在这样的国家，资本得以保持不减少是由于习惯的力量，或由于人们不愿陷于贫困，因而课征利润税不会减少总资本，资本家会承担全部利润税。由此可见，课征利润税的结果，其复杂多样的程度和在某些方面变化不定的程度，远远超过了一般作家的想象。

第四节　工资税

现在我们来讨论工资税。工资税的归宿不能一概而论，要视被课税的是一般非熟练劳动的工资还是熟练的、享有特权的劳动

的报酬而定。后者既可以是体力劳动又可以是脑力劳动，享有自然的或被授予的垄断权，处于竞争范围之外。

我已经说过，在目前教育水平较低的情况下，所有高级脑力劳动或需要知识的劳动都享有垄断价格，其高于普通工人工资的程度，远远超过了为获得从事熟练劳动的资格所支付的费用、招致的麻烦和损失的时间所应得的报酬。即使对这种利得课税，它们也仍将高于(或不低于)其公正的比例，所以这种税将落在缴纳者身上；纳税者无法把它转嫁给其他阶级。在象美国或新殖民地那样的地方，普通工资的情况也是这样，在这些地方，由于资本同人口增加得一样快，因而工资不下跌的原因，并不是由于劳动者坚持某一固定的舒适水平，而是由于资本不断增加。在这种情况下，即使通过课税或其他方法使他们的经济状况有所降低，也不会阻碍人口的增长。在这种情况下，赋税将落在劳动者自己身上，并将降低其生活水平，但即令不课税，根据有关劳动者习惯的假设，他们最终也会降低到那一水平，因为所有肥沃土地的被占用，将不可避免地降低资本增长率。

有些人会反对说，即使在这种情况下，课征工资税也不会损害劳动者，因为所征得的税款仍然用于国内，仍然用来购买劳动，所以又归还给了劳动者。本书第一编① 已彻底揭露了这种理论的荒谬性，这里只要重复一下那一编的论述就行了。我在那一编中曾指出，非生产性资金除非用于直接购买劳动，否则是不会提高工资或保持工资不下跌的。如果政府对每个劳动者每周的工资课征 1 先令工资税，并用所征得的全部税款雇用工人从事军事、公共工程等

① 第一编，第五章，第九节。

方面的工作，那么毫无疑问，劳动者作为一个阶级得到了完全的补偿。这实际上是“把钱用在了人民当中”。但如果把征得的全部税款用于购买商品，或用于增加政府官吏的工资，这些官吏用增加的工资来购买商品，那么这就不会增加对劳动的需求，也就不会增加工资。我们不求助于那些一般性原则，而只使用一个显而易见的反证。如果向劳动者课税，用税款来购买商品等于是把钱还给了劳动者，那么，向其他阶级课税，利税款购买商品也等于是把钱还给了劳动者；照此推理，政府课征的税愈多，对劳动的需求就愈大，劳动者的经济状况也就愈好。谁都可以看出这一命题的荒谬可笑。

在大多数社会中，支配工资的是工人所坚持的习惯性生活水平，低于这一水平，工人就将无法生儿育女。只要存在这种水平，工资税就肯定暂时由劳动者自己承担；但如果生活状况的暂时下降没有降低生活水平本身，人口的增长就会受到抑制，从而将提高工资，使劳动者的生活恢复以前的状况。在这种情况下，工资税落在了谁的身上呢？根据亚当·斯密的说法，既然社会是由消费者组成的，因而一般说来，工资税就由社会来负担，因为他认为，工资的上升会提高物价。不过，我们已经看到，工资是由其他因素决定的，任何影响生产性事业的因素都决不会以相同方式和相同程度抬高物价。由赋税引起的工资上升，必然象由其他因素引起的劳动成本的上涨那样，是由利润来负担的。在古老的国家，对日工课税也就等于向普通劳动的雇主加征赋税，如果不是这样，其结果会比这更糟糕得多，即永远降低最穷阶级心目中舒适过日子的标准。

从以上的论述中，我们可以发现另一个论据来支持我们已经表达的那种看法，即直接税不应侵占仅够维持健康生活的所得。这

种数额很小的所得大都得自于体力劳动;我们现在又看到,对这种所得课税,或者会永久降低劳动阶级的生活水平,或者税款会落在利润上,使资本家除了应纳的直接税外,还缴纳一笔间接税。这从以下两方面来说都是应该加以反对的,一方面课征这种税违反基本的公平原则,另一方面由于前面已经说明的原因,课征这种税等于是向利润课征一种特别税,这不利于国民财富的增长,从而不利于社会拥有的纳税手段的增长。

第五节 所得税

上面讨论的是对不同收入分别课征的各种税,现在我们要讨论的是对所有收入不加区别地课征的一种税,换句话说,也就是所得税。前一章已先行讨论了使这种税符合公正原则的必要条件。所以我们假定,这些条件都能得到满足。第一个条件是,低于某一数额的收入应完全给予免税。这一最低额不应高于目前人们购买生活必需品所需要的数额。现行所得税对每年 100 镑以下的收入给予免税,对 100 镑至 150 镑的收入按较低税率课税,这样做的理由是,几乎所有间接税都沉重地压在 50 镑至 150 镑的收入上。第二个条件是,凡高于此限度的收入,仅仅应按照超出额的比例课税。第三,所有储蓄起来的收入和用于投资的收入都应予以免税;即使做不到这一点,对终生性收入以及营业性和职业性收入课征的所得税也应该低于对世袭性收入课征的所得税,也就是说应尽量照顾到前一种收入较多的节约需要;同时还应考虑到一些收入是不稳定的。

按上述原则公平地征收的所得税，从公正这一点来看，是所有赋税中缺点最少的。在目前道德水平较低的情况下，这种税的缺点是无法弄清纳税者的实际收入。迫使人们公布收入的数额虽然是有困难的，但我认为，这种困难并不象人们想象的那么严重。我国的社会弊病之一是，人们总是尽力装出收入很多的样子，这已形成了一种风俗。对于那些有这种缺点的人来说，如果他们收入的确切情况被公布，从而不再受到诱惑乱花钱，缩减真正的需要来充阔气，那对他们是有极大好处的。但即使在这一点上，也并不象一些人所想象的那样，有百利而无一害。只要某一国家的大众受其民族性的影响，处于卑劣的精神状态——只要他们对某人的尊敬(假如能够使用这个词的话)程度完全取决于此人有多少钱——则公布每个人的收入情况，就会使富人更加自以为了不起，对那些思想品格比他们高尚但财富比他们少的人采取傲慢态度。

而且，尽管所得税具有所谓调查的性质，但不管某一国家的人民具有多大的忍耐性，再大的调查权也无法使收税官依据对纳税人经济状况的实际了解估定所得税。地租、薪金、年金以及所有固定收入都能准确地查清。但变化不定的职业性收入，以及更加不稳定的营业利润，既然当事人自己都往往弄不清，收税官就更别想用任何公平的方法弄清了。估定所得税的主要依据应该是，而且实际上一直就是当事人提供的所得税申报书。帐册并没有多大用处，只能用来防止较为明目张胆的谎报；但即使对于明目张胆的谎报，帐册的抑制作用也是很有限的，因为如果当事人想谎报的话，一般说来他就能制作假帐，收税官无论采取什么方法也是无法查清的。作假帐的方法容易得很，只要故意漏填贷方的几

项就行了，并不需要谎报负债或支出。所以，虽然无论根据哪条公平原则都可以课征所得税，但实际上所得税在以下意义上却是最不公平的，即谁最有良心，谁缴纳的所得税就最多。不讲道德的人可以偷漏许多税款；甚至在一般交易中诚实正直的人也会昧着良心偷税，至少在最不引人怀疑的方面，他们会这样做的。而坚守诚实原则的人缴纳的所得税则会多于国家想让他们缴纳的数额，因为国家赋予了收税官以一定的任意估税的权力，以此来抵消纳税者对收入的隐瞒。

因此，人们担心，虽然课征所得税依据的原则是公平的，但在实践中却可能毫无公平可言，虽然课征所得税表面上是筹集岁入的最公平的方式，但实际上却可能比其他许多表面上不那么公平的方式更为不公平。这种考虑会使我们同意不久前还很流行的一种看法，即应把课征所得税保留为国家处于紧急状态时采取的一种特别措施，因为处于紧急状态时，国家需要比平时多得多的税收，在这种需要面前，所有反对意见都不得不暂时退居次要地位。

既然要使所得税公平合理有这样许多困难，有人便主张，不按收入的百分比直接课税，而按支出的百分比直接课税，因为每个人的支出总额同收入总额一样，都可以根据纳税者本人提供的申报书来确定。提出这一建议的是雷万斯先生，他在那本讨论这个题目的优雅的小册子①中认为，人们提供的有关支出的申报书要比他们现在提供的有关收入的申报书更为可靠，因为支出按其性质来说要比收入更公开，谎报也更容易被察觉。我认为，他没有充分

① 《对国内支出课征比例税来提供全部财政收入》，约翰·雷万斯著，由哈查德于1847年出版。

考虑到，在大多数家庭的年支出中，只有少数几项可以根据外部迹象进行正确的判断。唯一可以依靠的仍然是每个人的诚实，没有任何理由认为，人们提供的支出申报书要比收入申报书更为可靠；特别是，同收入相比，大多数人的支出是由多得多的项目构成的，因而支出的细节要比收入的细节更容易隐瞒。

无论在我国还是在其他国家，目前课征的支出税都只限于几种特殊的支出，与货物税的区别仅仅在于，支出税是由消费或使用物品的人直接缴纳的，而不是由生产者或卖者预付，然后通过提高价格得到补偿。车马税、犬税和仆役税就都具有这种性质。这些税显然落在了纳税者身上，也就是落在了那些使用被课税商品的人身上。与此相类似但更为重要的一种税是房屋税，我们将较详尽地考察这种税。

第六节 房屋税

房租由两部分构成，其一为地皮租金，其二为亚当·斯密的所谓建筑物租金。前者是由普通的地租原理决定的，是房屋及其附属物所占用的土地应得的价值，其波动的下限是这块土地用于农业时的地租，上限是若这块土地处于繁华地段、即处于有利的位置而享有的垄断租金。房屋本身的租金，有别于地皮的租金，是对建房中所使用的劳动和资本的偿付。它可以每季度缴纳一次，也可以每年缴纳一次，但这并不影响支配它的原理。它由以下两部分构成，一是建筑者资本的普通利润，一是这样一笔年金，其数额在支付了房主所花的全部修理费用后，在房屋破损以前或租约到期

以前，按现时利率足以补偿建房资本。

按一定百分比对房租总额课征的赋税，同时落在地皮租金和建筑物租金上。房租高，有时是因为位置好的缘故，有时是因为房屋本身好的缘故，但不管是由于哪一原因，房租愈高，所缴纳的税款也就愈多。然而，我们必须分开来考察这两部分赋税的归宿。

加在建筑物租金上的赋税，最终必然全部落在消费者身上，换句话说，也就是落在房客身上。其原因是，由于建房的利润并不高于普通利润率，因而如果这种税落在房主身上而不是房客身上，则建房的利润就会低于不纳税行业的利润，人们就会不再建房。不过，刚课征这种税的时候，它的很大一部分很可能暂时会落在房主身上而不是承租者身上。很大一部分消费者或者没有能力或者不愿意在原租金之外再缴纳一笔税款，而宁愿降低居住条件。所以，房屋的供给会暂时大于需求。对于大多数其他物品来说，若出现供过于求的情况，供给就会立即减少，但象房屋这样的耐用品，其供给量是不会很快减少的。需求减少时，除特殊原因外，新建住房确实会减少，但与此同时，暂时的供过于求又会压低房租，以致消费者支付的总金额即房租和赋税依然同以前一样，住房条件也几乎同以前没有什么不同。不过，慢慢地，随着现有房屋不断破损，随着人口不断增加，需求不断增长，房租会再次上涨，一直上涨到建房活动开始有利可图为止，固然，只有在赋税完全转嫁给房客以后，建房活动才会有利可图。所以，落在建筑物租金（不同于地皮租金）上的那部分房租税，最终还是由房客来担负的。

地皮租金税的情形与建筑物租金税的情形不尽相同。由于严格意义上的地租税是落在地主身上的，人们便认为，地皮租金税也

必然落在地皮所有者身上，至少在租约期满之后是如此。然而，除非在课征地皮租金税的同时也课征农业地租，否则地皮租金税是不会全部落在地皮所有者身上的。最低的地皮租金只稍稍高于农业地租，因为我们有理由认为，除特殊情况外，一旦土地用于建房比用于耕种能带来更多的租金，土地就会被出租或出售用于建房。所以，如果对地皮租金课税而对农业地租不课税，则这种税(除非数额极小)就会使地皮租金提供的报酬低于土地提供的普通报酬，从而会象对建筑物租金课税那样有效地阻止新的建房活动，直到需求因人口增长而增加，供给因房屋自然破损而减少，致使地皮租金有所提高，而且提高额完全与税额相等时为止。但是，提高最低地皮租金的那些因素，也会提高所有其他地皮租金，因为所有其他地皮租金都按其特殊的有利条件所具有的市场价值而高于最低的地皮租金。所以，如果对每平方英尺地皮课征固定数额的租金税，也就是说，如果位置较为有利的地皮并不比位置很不利的地皮多纳税，那么这种固定税最终就会落在房客身上。假设地皮租金最低为每英亩 10 镑，最高为每英亩 1000 镑，在这种情况下，对每英亩地皮租金课征 1 镑税，最终就会把前者提高到 11 镑，把后者提高到 1001 镑，因为这两者位置上的差别依然同以前一样，所以这一镑税要由房客来支付。但实际上，地皮租金税是房屋税的一部分，而房屋税是不固定的，是按房租的一定百分比课征的。所以，如果假设最便宜的地皮仍象以前那样缴纳 1 镑税，那么最贵的地皮就将缴纳 100 镑税，其中只有 1 镑可以转嫁给房客，因为地皮租金仍然只能提高到 1001 镑。因此，从最贵的地皮课征的 100 镑税有 99 镑都落在地皮所有者身上。由此可见，应把房屋税分为两部

分来考察,一部分税落在房客身上,一部分税落在地皮租金上。

对于绝大多数房屋来说，地皮租金只占房租总额的很小一部分,因而几乎全部房屋税都落在房客身上。只是在特殊情况下,例如大城市中处于有利位置的房屋，地皮租金才在房租中占主要部分;在为数不多的几种特别适宜于课税的收入中,这种地皮租金便是主要的一种,因为很显然，这种租金是迅速获得的巨额财富，而且在许多情况下，是少数家族仅仅因为偶然占有某些土地而意外地获得的财富,它们获得这种财富不费丝毫气力，不花一分钱，不冒任何风险。所以,对落在地皮所有者身上的那一部分房屋税,几乎提不出任何正当的反对理由。

就落在房客身上的那部分房屋税来说，如果它刚好与房屋的价值成比例,则它便是所有赋税中最公平、最没有什么可以反对的一种税。在一个人的支出中,房租最能衡量出此人的财力,而且总的说来,也与他的财力最成比例。同直接对收入课税相比,较为公平的还是课征房屋税，因为课征所得税对许多事情是很难或根本不能予以考虑的,而房屋税则能毫不费力地考虑到这些事情,房屋税之所以能做到这一点，是因为如果说一个人支付的房租能衡量什么的话，那它衡量的并不是此人的收入，而是此人的支付能力。我们只能根据以下两个理由严重怀疑这种税的公平性。一是守财奴可以逃避这种税。该反对理由适用于所有支出税，只有直接对收入课税，守财奴才无法逃脱。但现在守财奴并不是把财富窖藏起来,而是把它投资于生产事业，因而不仅增加了国民财富，从而增加了一般纳税手段，而且对它课征的税只不过从本金那里转给了所获得的收入,因为只要使用这种收入,就得纳税。第二个反对

理由是，某人租用较大、较贵的房屋，可能并不是因为收入较多，而是因为家庭人口较多。然而，他并没有什么好抱怨的，家庭人口多是他自己造成的；就公众利益来说，应该鼓励减少家庭人口而不是鼓励增加家庭人口。①

我国的税收很大一部分来自房屋税。城市的地方税全部是房租税，农村的地方税部分是房租税。窗税也是一种房屋税，但却是一种有害的房屋税，等于是课光线的税，由此而造成了房屋建筑上的缺陷。1851 年废除了这种税而改征真正的房屋税，但税率要比 1834 年以前低得多。令人痛惜的是，新房屋税保留了旧房屋税的不公平原则，正是由于课征这种税的原则不公平，自私自利的中产阶级才竭力反对课征这种税。当人们听说象查兹沃斯或贝尔瓦那样的宅邸每年仅按假想的 200 镑租金课税时，人们当然很忿怒，按 200 镑租金课税的借口是，维持这种宅邸的开支很大，它们不可能得到更高的租金。也许它们连 200 镑租金也得不到，而如果以上论点是正确的，就应该不向它们课征任何税。但是房屋税并不是

① 另一常见的反对理由是，人们需要又大又贵的房屋，常常不是为了居住，而是为了营业。而公认的原则是，专门用于营业的建筑物或建筑物的一部分，如商店、库房或制造厂，应该免征房屋税。有人说，商人是出于不得已而住在伦敦的繁华街道上的，但住在这样的地方却要支付垄断租金，在我看来，这种反对意见是不值一驳的，因为无论哪个商人住在这样的地方，都是预料到额外利润将大于额外费用。况且，对于垄断租金课征的税大部分并不是落在商人头上，而是落在地皮所有者身上。

还有人反对说，乡村的房租要比城市的房租低得多，有些城市和乡村的房租要比另一些城市和乡村的房租低，因而按房租的一定比例课税所产生的压力是不平等的。对此我们可以回答说，在房租低的地方，收入与高房租地方相等的人，往往居住较大、较好的房子，因而他们花在房租上的钱占其收入的比例，要比乍看起来更接近于房租高的地方。如果不是这样，那他们当中的许多人住在房租低的地方，就很可能是因为很穷不能住在其他地方，因而也就理所当然地应对他们课较少的税。在某些情况下，房租较低，正是因为人们穷的缘故。

要课加在得自房屋的收入上，而是要课加在租房屋的支出上，想要弄清的是一所房子使居住该房子的人花费了多少钱，而不是房子租出去会赚多少钱。当居住者不是房子的所有者，因而不负责房子的修缮时，他所支付的租金便衡量出了这所房子使他花费了多少钱。但当居住者是房子的所有者时，就应该寻求另外的衡量标准了。应该对房子进行估价，不是以它能卖得多少钱进行估价，而是以重建这所房子的开支进行估价，所估得的价值应按期予以修正，减去因破损所失掉的价值，加上因修缮和改建所增加的价值。这种经常修正的估定价值便构成了本金，其利息按国债的现行价格计算，计算出的利息就应该是估定这所房子每年应纳税款的依据。既然低于一定数额的收入应免交所得税，低于一定价值的房屋也就应免交房屋税，所依据的是这样一条普遍原则，即维持健康生存所必不可少的生活必需品应予以免税。为了使单个房间的居住者和整所房子的居住者都公平地享受到免税的好处，应允许房屋所有者按不同房客居住的不同房间分别估计房屋的价值和房屋税，就象现在估计公寓的价值时通常做的那样。

第四章　论货物税

第一节　若对所有商品课征货物税，则这种税会落在利润上

所谓货物税，通常是指对生产者课征的税，或指对介于生产者和最终消费者之间的运输者或商人课征的税。直接向某些货物的消费者课征的税，如房屋税或我国的车马税，虽然也可以称为货物税，但实际上并不是货物税，因为货物税这个词按习惯只用于指间接税，所谓间接税是这样一种税，某人缴纳了这种税后，可以从另一个人那里得到补偿。货物税或以国内的生产为课税对象，或以别国货物的输入为课税对象，或以国内运输或销售为课税对象，因而可分为消费税、关税、通行税、转口税等几类。无论货物税属于哪一类，也无论是在社会进步的哪一阶段课征这种税，它都会增加生产费用。我们是在最广泛的意义上使用生产费用这个词，这里的生产费用包括运输和分配的费用，一般还包括商品上市的费用。

当生产费用被一种税人为地提高时，所产生的结果同生产费用因自然原因而提高时是一样的。如果只有一种或几种商品受到影响，则其价值和价格将上升，从而被课税的生产者或商人将得到补偿；但假如对所有商品都按照其价值的比例课税，则生产者或商人将得不到补偿，因为无论是价值还是价格都不会普遍上升。价

值的普遍上升是荒谬的，价格的普遍上升则是完全不同的原因造成的。然而，正如麦克库洛赫指出的，由于各行业使用的资本具有不同的耐用性，因而对所有商品课征货物后，价值会发生变动，有些价值下降，有些价值上升，前面已讨论过了资本的耐用性对价值和价格的影响。工业的总产出是由两部分构成的，一部分用于重置所消耗的资本，另一部分则是利润。投入两个生产部门的相同资本额应该产生相同的预期利润；如果一个部门的固定资本比另一个部门的固定资本所占的份额大而且更为耐用，则该部门每年消耗的资本就较少，需要重置的资本也较少，从而如果两个部门的利润绝对相等的话，前一个部门的利润就将在年收益中占较大的份额。要从 1000 镑资本中获得 100 镑利润，一个部门也许不得不出售价值 1100 镑的产品，另一个部门也许只须出售价值 500 镑的产品。如果对这两个工业部门都课征 5%的从价税，则后一个部门将只被课征 25 镑税，前一个部门则将被课征 55 镑税；后一个部门将剩下 75 镑利润，前一个部门则只剩下 45 镑利润。因此，为了使它们的预期利润相等，一种商品的价格必须上升，另一种商品的价格必须下降，或两种商品的价格都上升或下降。相对于使用机器较多的商品而言，使用劳动较多的商品其价值必须上升。这方面的问题就不必作更深入的讨论了。

第二节　若只对某些商品课征货物税，则这种税会落在消费者身上

课加在某种商品上的货物税，无论是对其生产、输入、运输还

是销售课征这种税，也无论是对一定数量的商品课征固定金额的税还是课征从价税，一般说来都会提高该商品的价值和价格，提高的幅度至少与税额相等。而实际上提高的幅度几乎都比税额高。首先，对生产课税，几乎都得相应地制定防止制造商或商人偷税漏税的限制性规则。这些规则常常给制造商或商人带来麻烦和纷扰，使他们增加开支，为此，他们必须在商品的价格上得到补偿。这些规则还时常干预生产方法，迫使生产者采用最便于课税的生产方法，尽管对生产来说不是费用最低、效率最高的方法。无论什么样的强制性规则，都会妨碍生产者采用新的、更好的生产方法。再者，由于生产者和商人必须预付这种税，因而他们的经营资本就得大于不征收这种税时的资本，而全部这些资本都得享有普通利润率，虽然仅仅是其中的一部分用于支付真正的生产费用和输入费用。在这种情况下，商品的价格就必须超出其自然价值提供利润，而不是仅仅按照其自然价值提供利润。总而言之，国家的资本有一部分并不是用于生产，而是用于向国家预交税款，然后再从商品的价格中得到补偿；因而消费者必须使出售者得到赔偿，赔偿额等于全部这些资本如果真正用于生产所能赚得的利润。[①] 而且不应忘记，哪一种货物税，只要它使某一行业的营业资本不得不增加，它就会限制该行业的竞争，使少数生产者或销售者拥有某种垄断权，从而使他们或者能够提高价格，获得高于普通利润率的利

① 的确，并不象乍看起来那样，由此而从人民口袋中取走的会多于国家得到的，因为如果国家需要垫支并以课征货物税的方式得到这种垫支的话，它就能相应地不借款，也就是不发行国债或财政部证券。但是，更为经济的作法是，国家所需要的垫款，由放款阶级手中的闲置资本来提供，而不是人为地增加某一个或若干个生产或销售阶级的经营开支。

润，或者使他们仅花较少的气力去改进产品，降低产品价格，但却能获得普通利润率。在以上几种情况下，课征货物税因提高商品价格而使消费者多拿出的钱，常常远远多于国库因此而增加的收入。还有一点应该予以考虑。因课征货物税而造成的价格上涨，必然会限制对商品的需求；既然采用生产方面的许多改进都以一定数量的需求为条件，所以这种改进便会受到阻碍，其中许多改进甚至完全不能被采用。众所周知，改进最少的生产部门，是遭受税收官员干预的部门；一般说来，要刺激某种商品生产的改进，最有效的方法就是废除那种缩小该商品市场的赋税。

第三节　对生活必需品课税所产生的特殊影响

以上便是课征货物税的一般结果；但由于某些商品(劳动者的生活必需品)的价值对财富在社会各阶级之间的分配有影响，因而需要对课加在这些特殊商品上的货物税所产生的影响作更多一点的讨论。如果例如对谷物课税，谷物的价格因此而按这种税的比例上涨，则这种价格上涨会在以下两方面产生影响。首先，它会降低劳动阶级的生活水平；从短期来说，它几乎肯定会产生这种结果。如果它减少劳动阶级所消费的农产品，或使劳动阶级转而消费土地能更充裕从而更便宜地提供的粮食，那么在该范围内，它将有助于使农民重新耕种较肥沃的土地，采用费用较低的耕作方法，从而有助于降低谷物的价值和价格；所以，最终谷物价格的提高额不会与税额相等，而只会是税额的一部分。其次，谷物被课税后，

其价格的上涨也许不会降低劳动者的生活水平，而是通过对人口产生的影响，从较短或较长时期来看，使工资上升，从而补偿劳动者缴纳的那部分税；当然，这种补偿是以牺牲利润为代价的。由此可见，对生活必需品课税必然会带来以上两种结果中的一种。这种税或者降低劳动阶级的生活水平，或者使资本所有者除了为自己的必需品纳税外，还得为劳动者的消费品纳税。在后一种情况下，课加在生活必需品上的税，与课加在工资上的税相类似，等于是向利润课征特别税；因而这种税同所有其他特别税一样，是不公正的，特别有害于国民财富的增长。

剩下来要说的是这种谷物税对地租的影响。假设（实际情况通常也是这样）粮食的消费并没有减少，为了供应社会对粮食的需要，仍须耕种和以前一样多的土地；用查默斯博士的话来说，就是边际耕地仍和以前一样多；总产品的价值和价格过去是由生产力最低的土地或资本规定的，现在仍然是由这样的土地或资本来规定。农产品税是否会影响地租，取决于课征这种税是否会影响生产力最低的土地或资本得到的报酬与其他土地或资本得到的报酬之间的差额。而这又取决于如何课征这种税。如果是从价税，或换句话说，如果是按产出的固定比例例如十分之一课税，则它显然将降低谷物地租。因为较优的土地要比较差的土地多纳税，比别的土地优多少，就多纳多少；生产力比别的土地高一倍的土地，就要比别的土地多纳一倍的什一税。若从两个量中较大的一个减较大的数，从较小的量中减较小的数，则两者间的差额将缩小。对谷物课征什一税，也就等于是对谷物地租课征什一税，因为如果我们把一组级数中的每一个都缩小十分之一，则它们之间的差额也会缩

小十分之一。

例如，设有五个等级的土地，在面积相同和支出相等的条件下，产量分别为100、90、80、70和60蒲士耳小麦。其中最后一级土地是最差的土地，为了满足对粮食的需求，不得不耕种它。这些土地提供的地租有如下述:

生产100蒲士耳的土地提供地租40蒲士耳，即100与60之差。
生产90蒲士耳的土地提供地租30蒲士耳，即90与60之差。
生产80蒲士耳的土地提供地租20蒲士耳，即80与60之差。
生产70蒲士耳的土地提供地租10蒲士耳，即70与60之差。
生产60蒲士耳的土地不提供地租。

假设现在开始课征什一税，这五个等级的土地分别缴纳10、9、8、7和6蒲士耳小麦，第五级土地仍然是决定价格的土地，但纳税后，耕种第五级土地的农民则只得到54蒲士耳小麦:

生产100蒲士耳的土地，将减为90蒲士耳，提供地租36蒲士耳，即90与54之差。

生产90蒲士耳的土地，将减为81蒲士耳，提供地租27蒲士耳，即81与54之差。

生产80蒲士耳的土地，将减为72蒲士耳，提供地租18蒲士耳，即72与54之差。

生产70蒲士耳的土地，将减为63蒲士耳，提供地租9蒲士耳，即63与54之差。

生产60蒲士耳的土地，将减为54蒲士耳，同以前一样，不提供地租。这样，第一级土地的地租减少了4蒲士耳，第二级减少了3蒲士耳；第三级减少了2蒲士耳；第四级减少了1蒲士耳。也就是说，每一级刚好减少了十分之一。所以，按产量的某一固定比例课

征的谷物税，会以相同的比例降低谷物地租。

但是，降低的仅仅是谷物地租，用货币或任何其他商品计算的地租并不会降低。因为，谷物地租的数量按多大比例减少，谷物的价值就按多大比例提高。课征什一税后，54 蒲士耳的市场价值将和以前的 60 蒲士耳相等；课税后剩下的产量卖得的价钱，将和以前未课税时卖得的价钱相等。所以，地主在数量上所受的损失将在价值和价格上得到补偿；只有当他们自己消费实物地租，或得到货币地租后用来购买农产品时，他们才会遭受损失。也就是说，只有当他们成为农产品的消费者时，他们才会遭受损失，他们的损失和所有其他消费者的损失是相同的。作为地主，他们的收入和以前相等；所以，什一税是落在消费者身上，而不是地主身上。

如果这种税不是按产量的固定比例课征，而是对每夸特或每蒲士耳课征固定的金额，则它会对地租产生相同的影响。每蒲士耳课征一先令税，仍然是使一块田地比另一块田地多纳税，多纳多少完全与其多出的产量成比例。因而这种税与什一税没有什么两样，只不过什一税不仅对所有土地课征相同比例的税，而且不论什么时候这种比例都不变，而如果是按每蒲士耳课征固定金额的税，则根据谷物价格的跌涨，谷物税在产量中所占的比例会有增有减。

还有另外一些课征农业税的方法，会对地租产生不同的影响。如果按照地租的比例课税，则这种税会全部落在地租上，丝毫不会提高谷物的价格，因为谷物的价格是由不支付地租的那部分产量决定的。如果按耕地的面积而不管价值的大小课征固定税，则这种税会带来与上面正好相反的结果。如果对最好的土地和最差的土地课征相同的税，则土地的差别仍将和以前一样，因而所提供的

谷物地租也仍将和以前一样，地主就将充分利用价格的上涨来谋利。换句话说，价格的上涨幅度必须大得足以使最差的土地能够纳税，因而使所有其他土地不仅能够纳税，而且还能向地主提供更多的地租。然而，上面几种税与其说是土地产品税，还不如说是土地税。真正的土地产品税，不论是固定税还是从价税，都不影响地租，而是落在消费者身上。但一般说来，对劳动阶级的生活必需品课征的税，其全部或大部分是由利润来承担的。

第四节 利润趋于最低点的趋势是如何减轻上述影响的

我认为，以上论述正确说明了刚征收农产品税时这种税所产生的影响。然而，征收很长一段时间以后，这种税的影响就与此不同了，我认为，首先指出这一点的是西尼耳先生。我们已经看到，课征这种税的必然结果是减少利润，从而降低积累率。当资本积累象通常那样伴之以人口增长时，其作用便是提高粮食的价值和价格，提高地租并降低利润，这与课征农产品税所带来的结果是完全一样的，只不过农产品税不提高地租。所以，课征农产品税仅仅是使价格提早上升，利润提早下降，本来仅仅随着资本的积累，价格最终也会上升，利润也会下降的，而农产品税却阻碍了，至少是延迟了资本的积累。如果课征什一税以前利润率已较低，课税后利润率被降至实际最低水平，那么课征什一税就将使资本积累完全停止，或使资本流向国外；因而课征什一税的唯一结果就是使消费者提早支付本来可以晚一点支付的价格——固然，其中一部分价格，

随着财富和人口的不断增长，他会立即开始支付的。过了一段时间以后，价格会随着财富的自然增长而上涨十分之一，这时消费者支付的价格就将和不课征什一税时的价格相等；他就将停止支付什一税，实际支付什一税的就将是地主，因为什一税使地主得到的地租不能随着时间的推移而增长。在这一时期内的每一连续点上，落在消费者身上的什一税将愈来愈少，落在地主身上的什一税将愈来愈多，最后的结果是，利润将达到最低额，同事物的正常趋势没有被这种税搅乱的情况相比，资本和人口将较少，地租将较低。另一方面，如果什一税或其他农产品税没有把利润减至最低水平，也就是说，如果课税后利润能保持在最低水平以上，则积累将不会停止，而只是减慢速度，如果人口也增长的话，则资本和人口的增长仍将象以前那样发挥其作用，使谷物的价格上涨，使地租上升。然而，谷物价格的上涨和地租的上升，将不会象利润率较高时那么快。同不课征这种税的情况相比，20年后，国家的人口和资本将较少；地主的地租也较少；谷物的价格由于上涨较慢，因而到这一时期终了时，也不会上涨十分之一。所以，到这一时期终了时，这种税的一部分已不再落在消费者身上，而是落在地主身上；而且随着时间的推移，落在地主身上的比例将愈来愈大。

西尼耳先生把什一税或其他农产品税的影响比作土地自然贫瘠的影响，以此来说明上述观点。假如某一从外国得不到粮食供应的国家，其土地的品质突然永久性地降低，以致要生产出现有的产量得多花十分之一的劳动，那么谷物的价格毫无疑问将会上涨十分之一。但是却不能由此而推论出，如果该国的土地从一开始就比现在贫瘠十分之一，则谷物的价格也会比现在高十分之一。情

况很可能是这样的，即由于该国自创立以来，劳动和资本的报酬就较少，因而每一代的劳动和资本都增长较慢，以致现在该国保有的资本和拥有的人口都较少，所以尽管土地贫瘠，谷物的价格却不会比现在高，利润也不会比现在低；只有地租肯定比现在低。我们可以假设有两个岛屿，它们的面积相同，自然肥力相同，工业发展水平也相同，因而到某一时候，它们拥有的人口和资本将相等，地租将相等，谷物的价格也将相等。让我们假设对其中一个岛屿课征什一税，而对另一个不课征什一税。在这种情况下，谷物的价格会立即出现差别，因而利润很可能也会出现差别。虽然两个岛屿的利润都不会下降，也就是说，虽然必需品的生产不断得到改良，完全赶得上人口的增长，但两个岛屿在价格和利润上的差别却会依然存在。然而，如果在不课征什一税的岛屿上，资本和人口的增长超过生产的改良，则谷物的价格将逐渐上升，利润将下降，地租将增加；而在课征什一税的岛屿上，资本和人口要么不增长（即增长额被生产改良所抵消），要么增长幅度较小，以致地租和谷物价格丝毫不上升，或上升得较慢。所以，在不课征什一税的岛屿上，地租将很快高于课税的岛屿，而同刚课征什一税的时候相比，利润高于课税岛屿的程度和谷物价格低于课税岛屿的程度则将降低。这些影响是逐渐发生的。每过10年，两个岛屿在地租、财富总额和人口总数方面的差距将增大，利润和谷物价格方面的差距则将缩小。

那么，两个岛屿在利润和谷物价格方面的差距将何时完全消失，农产品税的暂时性影响（即提高谷物的价格）将何时让位于最终的影响（即限制课税国的总产量）呢？虽然不课征什一税的岛屿的粮食价格将上升，逐渐接近于课税岛屿的粮食价格，但随着差距

的缩小，逼近的速度会自然而然地放慢；其原因是，两个岛屿在积累速度方面的差距，取决于利润率的差距，随着两个岛屿利润率的接近，拉平两个岛屿积累速度的力量也就愈来愈小。实际上，只有当不课税的岛屿和课税的岛屿都达到最低利润水平时，前者的谷物价格才会赶上后者的谷物价格。在达到那一最低水平以前，课税岛屿的谷物价格总会高于不课税岛屿的谷物价格，如果离最低利润水平很远，则高出的幅度会很大，因而资本的积累较快；如果离最低利润水平很近，则高出的幅度会很小，因而资本的积累较慢。

以上论述的，是假设中的课征什一税的岛屿和不课征什一税的岛屿的情况，但现实中任何一课征什一税的国家与该国不课征什一税时相比较，情况也是这样。

在英国，利润率通常很低，投资活动猖獗，因而资本大量外流，商业危机几乎每隔一段时间便爆发一次，这些都表明，利润虽然尚未达到最后的最低水平，但已达到了实际的最低水平，并表明，所有超过生产改良（这种改良有助于降低必需品的价格）所能容纳的范围而储蓄下来的钱，都被送到了国外进行投资或周期性地被一扫而光。所以我认为，几乎可以肯定，即使英国从未课征什一税或其他任何农产品税，谷物的价格也依然会和现在一样高，利润率也依然会和现在一样低。假如不课征这种税，因而利润不被过早地降低，则资本将会较为迅速地增加，暂且不考虑这种情况，即使仅仅节约下一部分滥用于投机活动的资本并把送往国外的资本保留一部分在国内，也足以产生上面那种结果。所以，我同意西尼耳的看法，认为什一税甚至在被折换以前就已不再是价格上升和利润下降的原因，而只是使地租有所减少；如果说课征什一税还有什么

别的影响的话，那就是使英国拥有的资本、产量和人口同假如土地比现在贫瘠十分之一或毋宁说二十分之一（鉴于大不列颠有很大一部分土地不纳什一税）的情形一样多。

如果课征什一税和其他农产品税的历史很长，则不会提高粮食价格，也不会降低利润，即使提高价格和降低利润，也不会与所课的税成比例；虽然如此，如果课征这种税后又废除它，则将降低价格，而且一般说来将提高利润率。废除什一税会使生产成本降低十分之一，从而使所有农产品的价格也降低十分之一；而且废除什一税如果不永久性地提高劳动者的需要，则将降低劳动成本，从而提高利润。地租若用货币或商品计算，一般将保持不变，而若用农产品计算，则将提高。国家因废除什一税而获得的发展，同国家刚课征什一税时受到的阻碍，程度是相同的。积累的速度将大大提高；如果人口也增加的话，则谷物的价格很快就会恢复到以前的水平，地租也会开始提高；所以，废除什一税带来的利益会从消费者那里转到地主那里。

废除什一税所带来的结果，也可以通过实施"折换法"（即把什一税折换成地租税）获得。当什一税不是课加在土地的全部产品上，而仅仅课加在支付地租的土地的产品上，不触及新开垦的土地时，这种税便不再构成不支付地租的土地的产品的生产成本。因而不支付地租的土地或资本，便能够以低于市价十分之一的价格出售其产品。所以，把什一税折换成地租税会使谷物的平均价格大幅度降低。假如这种作用来得不是那么缓慢，假如谷物的价格在此期间没有受到其他因素的影响，则其结果也许会异常明显。实际上，毫无疑问，我国生产成本的降低和国产谷物价格的降低，

是与折换什一税有关系的；不过，在此期间农业获得的巨大改良所产生的作用，以及自由进口农产品所产生的作用，掩盖了折换什一税所产生的作用。价格的这种下跌并不会损害地主的利益，因为谷物地租增加的比例将等于谷物价格下降的比例。但价格的这种下跌也丝毫不会增加地主的收入。所以，取代什一税的地租税，在现有租约到期时，将成为地主的净损失，而且把什一税折换成地租税，并不仅仅是改变地主承受现有负担的方式，而是课征一种新的税；是牺牲地主的利益来使消费者得到好处，不过，由于资本积累和人口增长受到了刺激，地主很快就会在损害消费者的情况下逐渐得到补偿。

第五节　差别税的影响

至此我们考察了各种商品税的作用，我们假设它们是公平地课加在各种生产方法或上市方法上的。如果我们假设不是公平地课征这种税，假设这种税是课加在获得商品的某一特定方法上，则我们就需要作另外一种考察了。

设某种商品可以用两种不同的方法来制作；例如，某种制造品既可以用手工生产也可以用汽力生产；食糖既可以用甘蔗生产又可以用甜菜生产；牛既可以用干草和青饲料饲养又可以用油渣饼和酿酒厂废料饲养。为了社会的利益，生产者在这两种方法中应采用能以最低价钱生产最佳物品的方法。这对生产者也是有利的，假如生产者没有受到保护，因而必须面对竞争，不积极进取就将受到惩罚的话；对社会最为有利的方法，如果政府不加以干预的

话，生产者最终将发现采用这种方法对自己也是有利的。然而，假设对其中一种方法课税，而对另一种方法不课税，或课较少的税。如果被课税的是生产者不采用的方法，那等于不课税。但如果象通常那样是向生产者所采用的方法课税，则课征这种税就会使生产者采用不课税的方法，尽管这种方法是两种方法中较差的一种。因此，如果说这种税有什么作用的话，那就是使商品的质量下降，使所花费的劳动增加；它使社会浪费大量的劳动，毫无益处地花费大量资本来养活和酬劳这些劳动，就如同雇人挖洞，然后又把洞填上一样。浪费的劳动和资本将增加商品的生产成本，这将相应地提高商品的价值和价格，从而资本的所有者将得到补偿。损失将落在消费者身上；不过，储蓄的手段和储蓄的动机也将减少，因而国家的资本最终也将减少。

所以，这种税可以归在差别税这个大类下，它违背了一条课税原则，即课税的方式应尽量使民之所出等于国库之所入。课征一种差别税，会使消费者缴纳两种不同的税，其中只有一种税是缴纳给政府的，而且时常是较轻的那个。假如对用甘蔗制成的食糖课税，而对用甜菜制成的食糖不课税，那么只要蔗糖仍被消费，课加在它上面的税就是缴给了国家，因而同大多数其他税一样，是没有什么可反对的；但如果蔗糖在课税前比甜菜糖便宜，现在则比甜菜糖贵，那么甜菜糖就会在很大程度上代替蔗糖，人们就会改种甜菜，建造起用甜菜制糖的工厂，在这种情况下，虽然政府从甜菜糖那里得不到任何税收，但消费甜菜糖的人实际上却要付一种税。他们现在为甜菜糖支付的价格，将高于他们过去为蔗糖支付的价格，其差额将用来补偿生产者白白浪费的那部分劳动，因为比方说

以前用200个人的劳动就能生产出来的东西，课税后却不得不采用另一种方法来生产，需要用300个人的劳动。

课征差别税最常见的情形之一是，若一种商品既能在国内生产又能从国外进口，则对进口的商品课税，而对本国生产的商品不课税。如果某种商品经常不断地被进口，那一定是由于从国外获得该商品所花费的劳动和资本，总的说来要少于国内生产该商品所必须花费的劳动和资本。所以，如果对进口课税，使生产该物品比进口便宜，那就等于多花了劳动和资本，而所生产的商品却没有增加。劳动被白白浪费了，资本被用来雇人做费力而没有结果的事。因此，凡是旨在鼓励国内生产课税物品的关税，都是非常浪费的课税方式。

如果对进口外国的土地产品课征关税，而对本国的土地产品不相应地课征货物税，则这种关税便特别具有上述性质。同文明国家通常被课征的其他税相比较，这种税更严重地使民之所出多于国之所入。如果某个国家生产小麦20000000夸特，消费量为21000000夸特，每年进口1000000夸特，如果对这1000000夸特课征关税，使每夸特的价格提高10先令，那么就不仅仅是1000000夸特的价格将提高，而是全部21000000夸特的价格都将提高。让我们作以下最为方便、但最不切合实际的假设，即进口没有被阻止，国内的生产也没有扩大，在这种情况下，国家将仅仅获得500000镑税收，而消费者则被课征了10500000镑税，剩下的10000000镑支付给了国内生产者，生产者则在竞争的压力下不得不把这10000000镑全部转给地主。因此，消费者缴纳给土地所有者一笔额外的税，相当于他缴纳给国家的20倍。现在让我们假设

这种税实际上阻止了进口。假设在正常年景完全停止了进口；于是那1000000夸特可以通过精耕细作或开垦劣质土地获得，每夸特的价格将不是提高10先令，而是提高例如说5先令。因而国家将得不到任何税收，除非在歉收年份破例进口外国的土地产品。但消费者每年却要为全部21000000夸特按每夸特5先令的比例纳税，每年共纳税5250000镑。其中的零头用于补偿生产那最后1000000夸特小麦的农民在法律的强制下所浪费的劳动和资本。剩下的那5000000镑则同以前一样进了地主的腰包。

"谷物法"刚实施的时候所产生的就是上述作用；而且只要谷物法仍在提高谷物的价格，这种作用就依然存在。但我并不认为，谷物法会象我们想象的那样，使高价格和高地租维持很长一段时间。上面我们就什一税和其他农产品税的作用所作的论述，在很大程度上也适用于谷物法。谷物法只是人为地使价格和地租提前上升，而即使不实施谷物法，随着人口的增长和生产的发展，价格和地租最终也是会上升的。设有两个国家，一个不实施谷物法，另一个则已实施谷物法很长一段时期，这两个国家的差别，与其说是后者的谷物价格较高或地租较高，还不如说是后者与前者的谷物价格和地租相等，但后者的资本总额和人口总数较少。实施谷物法会提高地租，但却阻碍了资本的积累，而如果资本积累不受到阻碍，地租不用很长时间也会提高的。废除谷物法会降低地租，但也释放出了一种力量，这种力量随着资本和人口的增长，将使地租恢复到以前的水平，甚或高于以前的水平。我们有一切理由认为，我国的统治者最终将不得不同意农产品的自由进口，在这种情况下，如果人口不断增长，粮食的价格将逐渐而稳定地上升；不过，由

于我国的农业科学及其应用正在迅猛发展（其影响已波及其他国家），因而上述作用可能会被暂时推迟。

以上我们就进口关税所作的论述，也适用于这样的差别关税，这种税优待从某个地方或以某种特殊方式进口的货物，而不优待从另一个地方或以另外的方式进口的货物。例如优待殖民地的产品，或优待同其订有商业条约的国家的产品，或象从前我国的航海法那样对非英国船只运入的货物课征较高的关税。假如实施这种差别待遇不是毫无作用的话，那么不管它们会带来其他什么好处，它们在经济上总是浪费的。实施这种差别待遇，会使人们采用花费较大的获取商品的方法，而不是采用花费较小的方法，从而将白白浪费一部分劳动。

第六节　进出口税对国际贸易产生的影响

关于进出口商品税的作用，还有一点需要加以注意，就是这种税对国际贸易的影响。对某种商品课税，会提高该商品的价格，从而在销售该商品的市场上减少对它的需求。所以，国际贸易税会扰乱和重新安排我们所谓的“国际需求方程式”。这将产生一些很不寻常的结果。我曾在一篇题为《国际贸易》的论文中指出了这些结果，本书已好几次引证了这篇论文。

对外贸易税分为两种，一种是进口税，另一种是出口税。初看起来，似乎这两种税都由消费者支付；出口税似乎完全落在外国消费者身上，进口税则似乎完全落在本国消费者身上。然而，实际情况要比这复杂得多。

“对出口商品课税，在某些情况下，可以使外贸利益的分配更加有利于我们自己。在一些场合，外国人的利益将被牺牲，我们的国库不仅可以得到全部出口税，而且还将超过出口税；在另一些场合，我们得到的将正好等于出口税；在另一些场合，我们得到的将少于出口税。在最后一种场合，出口税的一部分将由我们自己负担，正如我们将说明的，我们的负担等于全部出口税，甚至超过出口税，也不是不可能的。”

让我们再次来看我在题为《国际贸易》的那篇论文中使用的那个假想的例子，即英国和德国开展呢绒和亚麻布方面的贸易活动，“假设英国对其出口的呢绒课税，假设这种出口税尚未高到足以诱使德国自己生产呢绒的地步。这种税将提高呢绒在德国的售价。这也许将减少消费量。消费量也许会减少许多，以致即使在提高了的价格下，所需要的货币价值也不会比以前大。或者，消费量根本不减少，或减少得很少，以致价格提高后，所需要的货币价值将比以前大。在后一种情况下，德国将受到损害，英国将获益，不仅将获得全部出口税，而且还将超过出口税；因为，英国出口给德国的商品的货币价值提高了，而进口商品的货币价值则没有变，这样，货币将从德国流入英国。呢绒的价格在英国将上升，从而在德国也将上升；而亚麻布的价格在德国将下降，从而在英国也将下降。我们出口的呢绒将减少，进口的亚麻布将增加，直到均衡恢复为止。由此可见（而且初看起来有点令人感到意外的是），英国课征出口税，在某些可以想象的情形中，不仅将从外国顾客那里获得全部出口税，而且还将较便宜地获得进口商品。她能够较便宜地获得进口商品，是由于以下两个原因，一是她可以用较少的货币获得

它们，一是她有更多的货币来购买它们。另一方面，德国则将遭受双重损失。她为呢绒支付的价格，不仅将因为英国课征出口税而提高，而且还将因为货币流入英国而提高，与此同时，流通媒介分配上的这种变化，将减少她可以用来购买呢绒的货币。

“然而，这只是三种可能的情形中的一种。如果课税后，德国所需要的呢绒减少，使所需要的呢绒的总价值恰好与以前相等，则贸易差额将不会受到破坏；英国将获得出口税，德国将因此而遭受损失，仅此而已。另一方面，如果课征出口税使需求量大为减少，以致德国所需要的呢绒的货币价值比以前少，则我国的出口将不再能抵付我国的进口；货币将必然从英国流入德国；从而德国所分享的贸易利益将增加。由于货币的分配发生了这种变化，呢绒的价格在英国将下降，当然在德国也将下降。因而出口税并非全由德国支付。由于同一原因，亚麻布的价格在德国将上升，从而在英国也将上升。当这种价格的变化调整了需求，使呢绒和亚麻布能够再次相互抵付时，所带来的结果是，德国支付的只是出口税的一部分，我国国库所得到的那部分出口税，则直接出自我国亚麻布消费者的腰包，因为对出口的呢绒课税，使他们不得不为进口的亚麻布支付较高的价格，与此同时，由于货币的流出和物价的下跌，他们可用来按那一提高了的价格购买亚麻布的货币收入将减少。

“对我国的出口商品课征的税，由于取自我们自己的腰包，因而我们不仅有可能从外国人那里什么也得不到，而且甚至还有可能迫使我国人民向外国人再纳一次税，这种情况并非不可能发生。同前面一样我们假设，课税后，德国对呢绒的需求大幅度减少，以致她所需要的呢绒的货币价值比以前少，但假设亚麻布在英国的

情形与此大不相同，当价格上升时，需求或者根本不减少，或者减少得很有限，以致所需要的亚麻布的货币价值比以前大。课征出口税的最初结果仍然是，出口的呢绒将不再能抵付进口的亚麻布。因而货币将从英国流入德国。结果是亚麻布的价格在德国将提高，从而在英国的价格也将提高。但根据假设，这非但不会阻止货币外流，反而会使更多的货币外流，因为价格越高，所消费的亚麻布的货币价值也就越大。所以，只能由同时带来的另一种结果来恢复平衡，这另一种结果就是，呢绒的价格在英国不断下降，从而在德国也不断下降。即使呢绒的价格跌得很低，致使其价格加上进口税仅仅等于不课税时的价格，呢绒价格的下跌也不会就此停止；因为同以前相等的出口额现在不足以抵付增加了的进口商品的货币价值。虽然现在德国的消费者不仅可以按照原来的价格获得呢绒，而且还获得了更多的货币收入，但他们却不一定会用增加的收入来购买更多的呢绒。所以，要恢复平衡，呢绒价格的下跌幅度，也许不得不大于出口税的总额；英国课征出口税，反而使德国能以较低的价格进口呢绒；德国将获得这种利益，而英国的亚麻布消费者将因此而受到损害；英国海关课征的呢绒出口税，实际上完全是由英国的亚麻布消费者支付的。”

不用说，呢绒和亚麻布在这里仅仅是一般出口商品和进口商品的代表；假如出口税会提高进口商品的成本的话，则受影响的将是从所有国家进口的商品，而不仅仅是从那一特定国家（即获得被课税的出口商品的国家）进口的物品。

“以上便是课征出口税可能给我们自己和我们的顾客带来的各种结果；由于决定这些结果的因素很难确定，因而即使在课征出

口税以后，我们也几乎不能肯定，我们究竟是受益者，还是受害者。"不过，一般说来，毫无疑问，一个国家课征出口税会使其他国家对其财政收入有所贡献；但是，除非被课税的物品是它们极为迫切地需要的，否则它们是很少支付全部进口税的。①"不管怎么说，我们的所得，都是别人的所失，此外还有收税的支出。所以，假使能正确理解和遵守国际道德的话，就不会存在这种有损于共同福利的税。"

上面我们讨论的是出口税，现在来讨论更为常见的进口税。"前面已说明，出口税即课加在外国人身上的税，一部分会落在我们自己身上。所以，如果我们发现进口税即课加在我们自己身上的税，一部分会落在外国人身上，我们是不会感到奇怪的。

"假设我们不对出口的呢绒课税，而对进口的亚麻布课税。这种进口税不应是所谓的保护关税，即不应高得诱使我们自己生产亚麻布。如果这种税带来这样的结果，则它将完全破坏呢绒和亚麻布的贸易，我国和德国将丧失由以前交换这两种商品而得到的全部利益。我们假设，这种税会减少亚麻布的消费量，但不会妨碍我们象以前那样进口所消费的亚麻布。

"如果课征这种税使亚麻布的消费量有所减少，则贸易平衡将被破坏。其原因是，由于这种税是在我国的海关课征的，因而虽然我国的消费者支付的价格较高，但德国出口商得到的价格却和以前相同。在这种情况下，如果购买的数量有所减少，那么，尽管实

① 课征出口税而从外国人那里获得大笔收入的最著名的例子，也许是同中国的鸦片贸易。虽然在英国政府垄断下鸦片很昂贵（这等于课征很高的出口税），但这并没有减少鸦片的消费量，以致据说鸦片在中国的售价有时和白银相等。

际上花在亚麻布上的钱比以前多，但英国应支付给德国的钱却将减少，这笔钱将不足以抵付德国因进口呢绒而应支付给英国的钱，所以不得不用货币来支付差额。德国的物价将下跌，英国的物价将上涨；亚麻布的价格在德国市场上将下跌；呢绒的价格在英国市场上将上涨。德国人将为呢绒支付较高的价格，因而可用来购买呢绒的货币收入将减少；而英国人则将以较低的价格获得亚麻布，也就是说，新价格超过原价格的幅度将小于所课征的进口税额，由此英国人的货币收入将增加，从而他们可用来购买亚麻布的手段也将增加。

"如果课征进口税不减少需求，则贸易将不发生任何变化。我们的进口和出口都将和以前一样；全部进口税将由我们自己支付。

"但对某种商品课税，几乎总是会或多或少地减少对该商品的需求，而决不会或很少会增加对该商品的需求。所以，从原则上说，只要课征进口税的目的真正在于课税，而不在于完全禁止或部分禁止进口，则它就几乎总是会部分地落在消费我国商品的外国人身上；通过这种方法，一个国家便可以在牺牲外国人利益的情况下，获得(由于各国通商所导致的)劳动和资本生产力的普遍提高所带来的利益中的较大份额。"

所以，说进口税部分由外国人支付，是对的；但如果认为是由外国的生产者支付的，那就错了。进口税的一部分不是落在卖东西给我们的人身上，而是落在买我们东西的人身上。由于我们对外国商品课税而不得不为我国的出口商品支付较高价格的，是外国消费者。

只有在以下两种情况下，商品税才会落在生产者身上。一种

情况是，被课税的商品受到严格的垄断而能以缺货价格出售。在这种情况下，价格只是受购买者欲望的限制；被限定的供给量所获得的金额，是买者愿意支付的最高金额，如果国库截留一部分，则不能进一步提高价格来作补偿，截留的部分必须从垄断利润中支付。若对昂贵的名葡萄酒课税，则这种税将全部落在葡萄种植者身上，或者更确切地说，将落在葡萄园主身上。生产者担负一部分商品税的第二种情况是，被课税的是土地产品或矿产品，这种情况比第一种情况更为重要。这种税可以高得大大减少对这些产品的需求，迫使人们放弃某些劣质土地或矿山。假如结果正是这样，那么消费者，无论是课税国的消费者还是与课税国有往来的国家的消费者，将能以较低的价钱获得土地产品或矿产品；而且落在购买者身上的，将只是这种税的一部分而不是全部，购买者主要是在生产国的地主或矿山主受到损害的情况下得到了补偿。

所以，进口税可以分为"两种，一种进口税会刺激国内某一特定工业部门的发展，另一种进口税则没有这种作用。前者无论对于课税国来说还是对于与该国有贸易往来的国家来说，都是绝对有害的。这种税会阻止劳动和资本的节约，而如果能节约的话，所节约的劳动和资本将以某种比例在进口国和购买该国出口商品的国家之间进行分配。

"另一种进口税则不刺激人们放弃获取物品的某种方法而采用另一种方法，贸易将象不存在这种税似的照常进行，劳动也象往常那样得到节约（节约劳动是进行国际贸易和所有其他贸易的动机）。以下两种税便属于这样的进口税，一种是课加在国内不能生产的进口商品上的税，另一种则是这样的进口税，它不足以抵消被

课税物品在国内的生产费用和进口费用之间的差额。这种进口税给某一国家的国库带来的收入，只有一部分是由该国的人民支付的，其余部分则由消费该国商品的外国人支付。

“然而，这后一种进口税在原则上同前一种进口税是一样不可取的，虽然不足取的理由不完全一样。保护性关税对于课税国来说，决不会是获利的原因，而总是而且必然是受损的原因，课税的目的达到多大程度，遭受的损失也就达到多大程度。相反，非保护性关税对于课税国来说，在大多数情况下都是获利的原因，因为一部分税可以转嫁给其他国家的人民，能转嫁多少，也就能获利多少；但是，这种税也是不可取的，因为某一国家课征此税得到的利益，会很容易地被另一国家采取相同的措施所抵消。

“如果在上面假设的例子中，英国对亚麻布课征关税，试图以此在与德国的贸易中获得更多的利益，那么德国只需对呢绒课税，使呢绒需求量的减少幅度大致等于亚麻布需求量的减少幅度。这样，情况没有发生任何变化，各国课征的税将由自己支付。当然，两国课征的关税总额不得超过贸易利益的总和；如果超过的话，贸易及其利益将完全消失。

“所以，课征这种以获利为目的的进口税，并不会带来什么利益。但是，只要国家的税收有一部分得自商品税，这种进口税也就同商品税一样没有什么可以反对的。同时很显然，在讨论废除这种进口税的时候，互惠方面的考虑是极为重要的，而如果讨论的是保护性关税，互惠方面的考虑就无足轻重了。我们不能指望某一国家放弃课征关税的权力，除非其他国家也放弃课征关税的权力。一个国家要想使自己不受其他国家课征非保护性关税的损害，唯

一的办法就是对其他国的商品也课征非保护性关税。不过必须注意，这种税不应过高，不应超过所剩下的全部贸易利益，不应使进口完全停止，以致不得不在国内生产被课税的物品，或从另一价格更高的市场进口该物品。”

第五章　论其他一些税

第一节　契约税

除了直接所得税和消费税外，大多数国家的财政制度中还有各种各样的杂税，严格说来，它们既不属于所得税也不属于消费税。欧洲各国的现代财政制度中就有许多这种税，虽然其数目和种类要比尚未受到欧洲影响的半野蛮国家少得多。在一些半野蛮国家，几乎生活中的每件事都逃不脱纳税的义务；除日常工作外，不管干什么，都必须得到政府的允许，否则便干不成，而要得到政府的允许，就得纳税，特别是如果所干的事需要政府机关的扶助和特许的话，就更是如此了。在本章中，我们将仅仅考察不久前曾存在于或目前仍存在于通常被认为是文明国家的这种税。

在几乎所有国家，很大一部分岁入都来自契约税。课征这种税的方法多种多样。一种方法是对法律文件课税，这种文件是签约的证据，而且常常是法律上所接受的唯一证据。在英国，几乎所有契约必须贴印花，才有效，而印花便是向政府缴纳的税；直到最近，就产权契约来说，还是小交易比大交易要缴纳重得多的税；即使是现在，有些税仍然是这样。甚至对证明契约已得到履行的法律文件如收据和免除债务的证书，也课征印花税。契约税并不一定是用印花税票来课征的。罗伯特·皮尔爵士所废除的拍卖税，

就是一恰当的例子。法国的地产转让税也是一个例子，不过在英国，地产转让税却是印花税。在一些国家，许多种契约只有注册登记后才有效，而注册登记时必须纳税。

在契约税中，最重要的是对财产的转让主要是买卖课征的税。对消费品的出售课税，也就是对消费品课税。如果只对若干种商品的出售课税，则这种税便会抬高这几种商品的价格，因而税款由消费者支付。如果对所有买卖行为课税(尽管这样做很荒唐，但西班牙却这样做了几百年)，那就等于对所有商品课税，在这种情况下，价格是不会受到影响的，因为如果是对卖者课税，则税务负担会落在利润上，如果是对买者课税，则税务负担会落在消费行为上，卖者和买者都无法把税务负担转嫁给对方。如果只对某种销售方式如拍卖课税，则采用这种销售方式的人就会减少，如果课的税很重，就没有人再采用这种销售方式，除非是万不得已；在这种万不得已的情况下，由于卖者必须把东西卖掉，而买者却不一定买，所以税务负担就落在了卖者身上；这正是人们反对课征拍卖税的最有力的理由。拍卖税几乎总是落在陷入困境的人身上，而且总是在他们最为困难的时候落在他们身上。

在大多数国家，人们可以依据相同的理由反对土地买卖税。在欧洲，人们除非陷入困难或出于某种急需，否则是不会变卖地产的。所以，卖者往往是能卖什么价就卖什么价，而买者的目的是投资，他要盘算一下把钱投在其他方面会得到多少利息，如果买土得必须向政府纳税，他就会不买。①的确，有人反对说，如果对所有

① 对于小土地所有者占支配地位的国家来说，正文中的说法需要加以修改。在这些国家，既然土地不是地位的象征，一般也不是依恋的对象，所以只要预付少许现

长期投资方式如购买公债、公司股票、抵押债券等等课征相同的税，则上述论点就站不住脚了。但即使如此，如果是由买者纳税的话，仍等于向利息课税。这种税如果很重，它就会打乱利息与利润之间已经确立的关系，只有通过利率的上升以及土地和证券价格的下跌才能恢复平衡。所以，在我看来，除特殊情况外，这种税一般是由卖者承担的。

凡是妨碍出售土地或其他生产工具的捐税，都应受到谴责。这种出售很自然地会使被出售的房地产更富有生产力。无论是被迫的卖者还是自愿的卖者，都很可能没有力量或能力在生产方面最有效地利用其房地产；另一方面，买者无论如何不会很穷，常常愿意而且也有能力更好地利用房地产。既然房地产对于这样的买者比对任何其他人更有价值，他们就会出最高的价钱。所以，对于买卖房地产课税，设置障碍以及收取费用，都肯定是有害的；特别是对于土地来说更是如此，因为土地是生活资料的来源，一切财富的源泉，其有效的利用具有重大意义。为了提高土地的生产能力，应尽可能多地提供方便，使土地能够转手，能够合并或分割。地产过大，转让就应予以免税，以利于地产的分割；地产过小，转让也应予以免税，以利于地产的合并。应废除所有地产转让税；但是，既然国家迄今为止一直在课征地租税，而地主无权不纳这种税，所以国家一般说来可以按地产转让税的平均值以土地税的形式课征转让税。

有些契约税是很有害的，实际上等于处罚立法者本应该鼓励

金，一些人就会把土地卖掉，而到其他地方再买土地；还有一些人不管价格如何，急于想买土地，即使课很重的税，也不会阻止他们。

的买卖活动。租约印花税就属于此类，而在实行大地产制的国家，出租土地却是使农业兴旺发达的一项必不可少的条件；保险税也属于此类，课征这种税直接挫伤了人们作长远考虑的积极性。直到最近所有国家都课征火险税，而且大多数国家现在仍课征火险税。火险税使普通险的保险费整整增加了一倍；政府因而迫使承保人多支付整整两倍的保险金额。假如法国课征火险税，那我们就不会看到几乎每个村舍或茅屋都钉有保险公司承保的金属牌子了，法国一些省份的情况正是这样。这固然得归功于把房产分给劳动阶级后养成的作长远考虑的习惯，但如果法国象其他许多国家那样课征很重的火险税，这种习惯的养成肯定会受到严重阻碍。

第二节　信息传递税

与契约税性质相近的是信息传递税。主要的信息传递税是邮政税；除此之外还有广告税和报纸税。这些都是对信息的传递课征的税。

对运送信件课税的一般方式是，授权政府充当运送信件的唯一机关，并索要垄断价格。如果象英国统一收取低廉的邮费这样，垄断价格很低，几乎不超过私人公司在最为自由的竞争条件下索要的价格，那么就不应把这种价格看作是一种税，而应看作是营业利润；如果这种利润比普通利润高的话，那是节约开支的结果，之所以能节约开支，是由于全国只有一个运送信件的机构，只有一套管理系统，而不是有好几个相互竞争。邮政业务既然能够而且也应该按固定的规则经营，所以也就是适宜政府从事的少数活动之

一。因此，邮政局目前是英国最好的财源之一。但是，如果邮费远远高于自由竞争条件下的邮费，那它就不是合乎需要的税收了。主要负担会落在商业信件上，从而增加遥远地区间商业往来的费用。这无异于试图通过课征很重的通行税来获得大量收入，使货物从一个地方运到另一个地方受到阻碍，不鼓励一个地方生产的货物运到另一个地方消费；然而，货物的跨地区运输本身不仅是节约劳动的最好方法之一，而且还是各种生产改良的必要条件，是鼓励勤劳和推进文明发展的最有力因素之一。

广告税也会受到相同的责难，因为广告对工商业活动是有用的，可以使工商业者和消费者走到一起，而如果广告税很重，严重妨碍人们作广告的话，它就会延长货物库存和资本闲置的时间。

反对课征报纸税的理由，与其说是着眼于被课征这种税的人，还不如说是着眼于没有被课征这种税的人，也就是着眼于这种税阻碍了报纸的推广。对于大多数购买报纸的人来说，报纸同其他奢侈品一样，是他们买得起的一种奢侈品，因而是一无可非议的税收来源。但是，大多数社会成员却只是识字，很少受过其他方面的教育，对于他们来说，报纸几乎是他们掌握的全部信息的来源，只有通过读报，他们才能了解人类当今的思想和讨论的问题；而且，同书籍和其他更为复杂的知识来源相比，报纸更容易引起人们的兴趣。由于报纸对有用思想的产生所作出的直接贡献很少，许多人便常常低估报纸在传播有用思想方面的重要作用。报纸可以消除许多偏见和迷信，使人养成讨论问题的习惯，使人对公共事务感兴趣。没有报纸是思想停滞的一大原因。在那些没有有影响的或令人感兴趣的报纸的国家，中下阶层（假如不是所有阶层的话）的思

想常常处于停滞状态。由此可见，不应对报纸课税，因为这种税会使中下阶层更加难于接触这一伟大的信息传递者，致使思想得不到刺激和锻炼，而中下阶层所最需要的，正是脱离自己的狭隘天地，使思想和兴趣活跃起来。

第三节　法律税

在我们所列举的有害的赋税中，法律税占有显著地位。这是对各种诉讼活动课征的一种税。同加在诉讼活动上的所有费用一样，这种税打击了伸张正义的行为，鼓励了违法行为。虽然这类税在英国已被废除，不再是税收的一般来源，但它们仍以法庭费的形式存在，用以支付法庭的开支；其依据的思想显然是，受益于司法活动的人，理所当然地应该承担司法费用。边沁有力地揭露了这种学说的荒谬之处。正如他所说的，那些不得不提出诉讼的人，是受益于法律和司法活动最少而不是最多的人。法律向他们提供的保护是不充分的，因为他们不得不诉诸法律来确认自己的权利或使自己的权利不受侵犯，而社会其他成员则在法律的保护下没有受到侵害，无需诉诸法律。

第四节　课征地方税的各种目的与方式

在所有国家或大多数国家，除了国税外，还有地方税。人们认为，有些公共开支最好是由地方政府控制或管理。地方税便用来支付这种开支。其中一些开支的用途完全或主要是地方性的，例如

铺筑街道，打扫街道，为街道提供照明，或修建道路和桥梁；这些道路和桥梁也许对全国所有地方的人都是重要的，但只有当其他地方的人或他们的货物通过这些道路或桥梁时才是重要的。另一些开支虽然具有全国意义，但却由地方政府支付，因为人们认为这种开支更适宜于地方政府管理；这类支出在英国有救济穷人的款项和监狱的管理费用，在一些其他国家还有教育费用。哪些公共事业最适合地方政府监督管理，哪些事业应直接由中央政府来控制，哪些事业应由地方管理而由中央来监督，这类问题不是政治经济学范围内的问题，而是行政管理方面的问题。不过，有这样一条重要原则，即：由于地方政府课征的税不象中央政府课征的税那么惹人注意，那么容易引起争论，因而这种税应该是特设的，是为了提供某种服务而课征的，不应超过提供这种服务支付的实际费用。作了这样限定后，只要能够做到，税收负担就应落在享受这种服务的人身上；修建道路和桥梁的费用就应由对旅客和对旅客运送的货物课征的通行税来支付，这样便把费用分摊在了旅客和消费货物的人身上。之所以应分摊在他们身上，是因为有了道路和桥梁，旅客得到了快乐和方便，货物能以较低的费用上市。不过，一旦通行税付清了修建道路和桥梁的费用及利息，就应废除通行税，准许自由通行，使那些交不起通行税的人也能利用道路和桥梁。修理费应由国家支付，或由受益最多的地方缴纳的税款支付。

在英国，几乎所有地方税都是直接税（伦敦市的煤税和少数类似的税是主要的例外），而国税则大都是间接税。与此相反，在法国和奥地利等国，国家主要课征直接税，而各城市所需的地方开支则主要由货物入市税支付。在城市课征这种间接税要比在边境上

课征这种间接税有害得多，因为农村提供给城市的主要是生活必需品和工业原料，而从外国进口的通常大都是奢侈品。要通过货物入市税得到大量收入，就得把这种税沉重地压在城市劳动阶级身上，劳动者的工资就得相应提高，如果是这样的话，这种税在很大程度上就会落在城市产品的消费者身上，无论他们是住在城市还是农村，因为如果相对于农村而言，资本在城市得到的利润减少，资本就不会留在城市里了。

第六章　直接税与间接税的比较

第一节　赞成课征直接税和反对课征直接税的论点

到底应该课征直接税还是间接税？这个问题在任何时候都叫人很感兴趣，最近又引起了很多争论。在英国，人们有一种根深蒂固的感情，那就是对间接税有好感，而对直接税有恶感。这种感情并非产生于理智的判断，而是带有小孩子气。英国人厌恶的不是纳税，而是纳税的行为。他不愿看到收税员，不愿受其专横的盘问。也许只有直接从口袋中拿钱纳税，才会使他有纳税的感觉。固然，对每磅茶叶课一先令税，或对每瓶酒课两先令税，会提高他所消费的每磅茶叶和每瓶酒的价格，提高的幅度等于或高于所课征的税，这是不可否认的，是事实，是蓄意这样做的，而且他有时也完全清楚这一点，但这几乎没有引起他的实际感觉和联想。由此可以说明，仅仅知道是怎么回事与感觉到是怎么回事是有区别的。公众厌恶直接税，但却允许物品提高价格，心甘情愿地受压榨，这种情况促使许多支持改良的人采取了与上述思维方式完全不同的思维方式。他们认为，恰好是直接税那令人感到不快的一面，使直接税比间接税更可取。在直接税制下，人人都知道自己实际上纳了多少税，如果他投票赞成一场战争或任何其他耗资巨大的事业，那他是

知道这将需要花他多少钱的。如果所有税都是直接税，那么人们对税收的感觉就会比现在强烈得多，人们在使用公共支出时就肯定要比现在节约。

这一论点并非没有力量，但其分量很可能会不断下降。间接税实际落在了谁的头上，已越来越为人们所了解和认识。我认为，不管人类的思想倾向会发生什么其他变化，都不能否认，人们在评价事物时，会越来越多地依据事物本身的价值，而不是其非本质的伴随物。直接把税交给收税员和通过茶商或酒商交纳数额相同的税确实有区别，可这种区别不会再带来反对和默然接受这样截然相反的态度。尽管如此，只要公众的心理有这样的弱点，据此而提出的论点在某种程度上就触及了这个问题的另一面。如果我国当前大约7000万镑的岁入都通过直接税获得的话，人们对缴纳这么多税肯定会极为不满；但如果人们的头脑这么缺乏理性的指引，只因课税方式有变化就大动肝火，那么如此厌恶税收也许就不完全是好事了。在这7000万镑岁入中，将近3000万镑必须用来偿付国债，在这种债务尚未偿清时，如果人们对税收的厌恶大大增加，就会有还不清债务的危险，就象美国的一些州过去和现在由于同一原因所遇到的危险那样。的确，用于维持行政机构和军事机构的那部分公共支出(也就是刨除国债利息后的全部公共支出)，在许多方面都大有缩减的余地。但是，当前在提供公共服务的借口下浪费了大量收入，而许许多多非常重要的事情还没有做，所以从被浪费的支出中节省下来的钱也许只够用来办这些有用的事情。无论是办教育，提高司法工作的效率，进行象奴隶解放运动这样的改革，还是做任何其他与此同样重要的事情，如供养足够数量的有才

干、有知识的公职人员以更好地开展立法和行政工作,每件事情都需要花大笔钱,其中许多事情被一拖再拖,因为总是不愿向国会申请更多的拨款,尽管(这里不考虑现有财力假如运用得当而够用的情况)就社会所得到的金钱利益来说,花费会得到补偿,而且常常是成百倍上千倍地得到补偿。如果完全用直接税来筹集所需的款项从而大大增加公众对税收的厌恶情绪,那么,那些因滥用公款而得到好处的阶级很可能会保全对自己有好处的支出,而牺牲对公众有用的支出。

不过,有一种常见的支持间接税的看法,我们必须坚决予以驳斥,这种看法是极为荒谬的。人们常说,同其他税相比,货物税给人们带来的负担要轻一些,因为人们只要不买被课税的商品就可以逃避这种税。毫无疑问,如果某个人存心逃避这种税,他确实可以使政府得不到他的钱;但他由此而牺牲了自己的享乐。如果他真这样做的话,则这同课征相同数额的直接税并没有什么两样。假设酒税使他每年为自己喝的酒多付了5英镑。据说,他只要每年少喝5英镑的酒,就可以逃避酒税。的确是这样,但如果不是对酒课征5英镑的税,而是通过课征所得税从他那里拿走5英镑,他同样可以少花5英镑买酒而节省下相同数额的税款,由此可见,这两种情况之间的差别实际上纯属幻觉。无论政府以什么方式课征这5英镑的税,纳税者都得从其消费中节省下这5英镑才能使自己的经济状况保持不变;无论以哪种方式课税,政府都强迫纳税人作出大小完全相同的牺牲。

另一方面,对间接税有利的是,课征间接税的时间和方式使纳税人感到很方便。间接税是在纳税人为购买的货物付款时缴纳

的，所以除了付款本身外，没有带来任何其他麻烦，而且(除非是对必需品课税)也没有带来什么不方便。除易腐烂的物品外，他还可以决定什么时候购买一些物品贮存起来，因而可以决定什么时候纳税。的确，间接税有时使预付这种税的生产者或商人感到不方便；但就进口货物来说，所谓"仓储制度"已最大限度地减少了这种不方便，在这种制度下，商人不是在进口时纳税，而是在从仓库中提取货物时才纳税，商人一般是在实际上已找到买主或有可能马上找到买主时才会提货。

不过，反对通过直接税获得全部或大部分岁入的最强有力的理由是，若没有纳税者的自觉合作，是不可能公平地课征直接税的，而在当前公共道德水平低下的情况下，是不能指望得到这种合作的。就所得税来说，前面已指出，如果找不到切实可行的方法使储蓄免交所得税的话，分配给工商业者和知识阶层的所得税负担就不会是公平的，大多数主张课征直接税的人实际上是承认这一点的。他们克服这个困难的方法，一般是不对那些阶层课征所得税，而只对"实际财产"课征所得税。这种所得税确实是一种很简便的掠夺方式，前面已对这种权宜之计作了充分的批判。不过，前面已指出，房屋税这种直接税却不象所得税那样有那么多缺点，而且确实象间接税那样缺点较少。但是，如果力图仅仅依靠房屋税来获得英国的大部分岁入，那会带来很糟的结果，人们会竭力通过缩小住房面积来逃避这种税，而使居住情况过分拥挤。另外，即使是房屋税也有不平等的地方，因而也有不公平的地方；哪一种税都免不了有不平等和不公平之处，而让一种税支付全部或大部分公共开支，使所有不平等都落在一处，既不公道，也不合适。英国现在

已有很大一部分地方税收来自房屋税，所以也许每年最多只能再课征1000万镑房屋税作为国家税收。

前面已指出，可以公平合理地通过特别地租税获得一定数量的岁入。我已说过，除了土地税和土地转让印花税外，将来还应课征另外一种税，以使国家能分享地主因自然原因而不断增加的收入。前面还指出，应对遗产课税，这也可以给国家带来一大笔收入。我认为，这些税加上适度的房屋税就应是课征直接税的范围，只有在遇到非常紧急的情况时，政府才能暂时不考虑平等和公平的问题而课征所得税。其余岁入应由各种消费税提供，问题是哪些消费税最不惹人反对。

第二节 哪种间接税最合适

有几种间接税是必须坚决予以反对的。为得到岁入而课征的货物税，一定不要成为保护性关税，而应公平地课加在以每一种方式获得的物品上，无论是在本国生产的，还是从外国进口的。而且不应对生活必需品课税，也不应对生产生活必需品的原料和工具课税。这种税往往侵蚀不应被课税的、仅够维持健康生活的收入；而在最为有利的假设下，即假设工资会提高以补偿劳动者因被课税所受到的损失，这便无异于对利润课征特别税，因而既不公平，又不利于国民财富的增长。①剩下来的便是奢侈品税。奢侈品税

① 一些人认为，应对用于生产的原料和工具一律免税；但我认为，原料和工具作为制成品，如果不用来生产必需品的话，是适宜课税的。主要是就对外贸易而言，这种税才是有害的。从国际范围来说，可以把这种税看作是出口税，因而除非是应该课征出口税，否则被课征这种税的原料和工具在出口时，政府就应相应地退还税款。但只

有一些很可取的性质。首先，这种税决不会影响那些把全部收入用来购买必需品的人，而那些把本来应买必需品的钱用来购买奢侈品的人，则逃避不了这种税。其次，这种税有时可以起到节俭法令的作用。我并不赞成禁欲主义，也不愿看到法律或舆论阻碍人们追求真正的享乐，如果这种享乐是在人们的财力和义务允许的范围内的话。但是，大多数国家、特别是我国的上流社会和中产阶级，其很大一部分开销，却不是为了享受用钱买来的物品，而是为了满足虚荣心的需要，认为处在这样的地位上某些开销是必不可少的，我不能不认为这种开销最适宜课税。如果课税减少了这种开销，那是有好处的，如果没有减少，也没有什么害处，因为只要被课税的物品是为了满足虚荣心而被人们购买的，就没有谁会因为课征这种税会受到损害。当人们购买某一物品不是为了使用它，而是因为它价格昂贵时，该物品就没有必要便宜。正如西斯蒙第所说的，降低满足虚荣心的物品的价格，其结果不是使花在这种物品上的钱减少，而是使人们转而购买更昂贵的物品或质量更好的相同物品；既然质量较差的物品只要同样昂贵就能同样满足虚荣心，所以实际上谁也没有缴纳对这种物品课征的税，也就是说，这种税创造了公共收入，而谁也没有遭受损失。①

要原料和工具是用来生产适宜课税的物品，就没有充足的理由反对课征这种税。

① “如果我们假设钻石只能从某一遥远的国家获得，珍珠只能从另一国家获得，假设由于自然原因的作用，现在在矿山获得钻石和在渔场获得珍珠要比过去难一倍，则其结果只能是，最终只要有过去一半的钻石和珍珠便足以表示出人们的某种富裕程度和所享有的地位。但却需要用与过去相同数量的金币或某种最终可以折算为劳动的商品，来生产出现在减少了的钻石量和珍珠量。假如困难是由立法者的规定强加的……这丝毫也不会影响这些物品继续用来满足虚荣心。”假设人们发现了可以自由诱导珍珠生长的方法，使得获得每粒珍珠花费的劳动降低了500倍。“这种变化带来的最终结果取决于渔场是不是自由开放的。如果渔场对所有人是敞开的，人们只要打捞

第三节 课征间接税的实际原则

为了尽量减少货物税的不利之处而尽量增加其有利之处，以下几条实际原则是必须遵守的。第一，只要方便，就应尽可能多地对这样一些奢侈品课税，这些奢侈品主要与满足虚荣心有关，而与真正的享受无关，例如各种昂贵的个人器具和装饰品。第二，只要有可能，就不应对生产者课征货物税，而应直接对消费者课征货物税，因为若是对生产者课征货物税，这种税总会使价格提高的幅度高于而且常常是大大高于课税的幅度。我国课征的较为次要的货物税，大都注意到了这两条原则。至于马匹和马车，因为对于许多身体欠佳、体质较差的人来说，马匹和马车与其说是奢侈品还不如说是必需品，所以对那些只有一匹马或一辆马车的人课征的税应该较低，特别是当拥有的不是高级马或马车时，更应如此，但随着拥有的马匹或马车数量及其昂贵程度的增加，这种税则应迅速加重。第三，因为能够带来巨额税收的是对普遍或很普遍消费的物品课征的税，因为由此而不可避免地会对真正的奢侈品课税(所谓真正的奢侈品即人们为了享乐而不是为了价格昂贵而购买的物

便可以得到珍珠，那么花几便士就可以买到一串珍珠。很穷的人也就都戴得起珍珠了。珍珠也就因此而很快变得粗俗不堪，不再是时髦的玩意儿，最后变得一钱不值。然而，如果我们假设渔场不是自由开放的，而是归立法者所有，他完全控制了渔场，珍珠只能从他的渔场获得；由于发现了诱导珍珠生长的方法，他也许会对珍珠课税，其数额刚好等于获得珍珠所必需的劳动的减少额。在这种情况下，珍珠就会同以前一样富有价值。它们的质朴的美并没有发生变化。获得它们所要克服的困难虽然不同了，但却同样大，因而它们仍然可以用来显示拥有者的富有。”通过这种税获得的纯收人“不花费社会任何东西。如果不滥用的话，这种税显然会增加社会的财力”。——雷：《政治经济学新原理》，第369—371页。

品)，所以如果可能的话，就应精细地调整这种税，使其给低收入、中等收入以及高收入带来的负担是相同的。这决不是件容易事，因为所课征的货物税带来的收入越多，被课以这种税的物品，相对来说就更多地是被穷人而不是富人所消费。几乎不可能精细地调整茶税、咖啡税、糖税、烟草税、酒税，以使穷人承受的负担不超过其应该承受的负担。当然，可以对富裕的消费者使用的优质物品课征远远高于其价值的税（而不是象在英国目前的税收制度下那样，几乎普遍对优质物品课征远远低于其价值的税)；但据说，根据货物价值调整货物税以阻止逃税是很困难的，在一些情况下，这种困难是无法克服的，我不知道这种说法究竟有多少根据；一些人由此而认为，应对各种品质的货物一视同仁，课征相同的固定税，这对较穷的纳税人来说是非常不公平的，除非他们能得到补偿，完全免除缴纳另外一些税，如现在的所得税。第四，在不违背上述原则的条件下，货物税与其分散在许多物品上，不如集中在少数几种物品上，以减少课税的费用并尽量减少受牵连的行业。第五，在普遍消费的奢侈品中，若选择课税对象，那就应该选择刺激性奢侈品为课税对象，其原因是，刺激性奢侈品虽然同其他奢侈品一样是合法的奢侈品，但却要比大多数其他物品更容易消费过量，所以总的说来，通过课税抑制其消费量是适宜的。第六，只要不违反其他原则，就应只对进口货物课税，因为同对本国的农产品和制造品课税相比，对进口货物课税给各行业带来的影响较少，有害的副作用也较少。若其他条件相同，关税的缺点要比国内货物税的缺点少得多，但必须只对这样的物品课征关税，这些物品是国内不能生产或不打算生产的；如果不是这样，那就必须禁止国内生产它们（例如

英国就禁止国内生产烟叶)，或对它们课征同关税相等的国内货物税。第七，任何税都不应过高，以致使人产生逃税的动机，而用一般方法又无法阻止人们逃税，特别是，对任何商品课征的税都不应高得产生出走私者、非法制酒者等不法之徒。

在英国的货物税和关税中，有许多是与良好的税收制度不相容的，不过，格拉德斯通先生进行的改革已废除了所有这些有问题的税。被废除的税有: 所有普通食品税①，无论是人的食品还是牲畜的饲料都不再被课税; 木材税，因为木材是修建住房的材料，而住房是生活必需品; 所有五金税和五金制品税; 肥皂税，因为肥皂是保持清洁所必需的物品; 油脂税，因为油脂是制造肥皂和其他一些必需品的原料; 纸税，因为纸张是几乎所有经营活动和教育活动必不可少的工具。英国现在的几乎全部关税收入和货物税收入，都来自糖税、咖啡税、茶税、葡萄酒税、啤酒税、烈性酒税以及烟草税，在需要有巨额岁入的国家，课征这些税是非常适宜的; 不过，目前课征这些税的方式很不公平，给穷人带来了过重的负担，而且其中一些税(如烈性酒税和烟草税)太高了，带来了严重的走私问题。也许这些税大都可以大大地降低，而不会给国家的岁入带来很大损失。以何种方式对富人消费的高级制造品课税最为有利，我要把这个问题留给具有必要的实际知识的人去解决。困难是，如何课征这种税而又不使生产受到严重影响。在所消费的大部分高级制造品是从外国进口的国家，例如在美国，几乎不存在这种困难，甚至在只进口可以课税的原料，特别是进口专门用来生产富人使

① 不过仍对每夸特谷物课征一先令税，显然是为了支付登记费，人们几乎没有感到这是什么负担。

用的纺织品的原料的国家，也几乎不存在这种困难。因此，英国对生丝课征高额关税是符合课税原则的，对无论是在国内纺的还是进口的高级棉纱或亚麻纱课税，也是切实可行的。

第七章　论国债

第一节　是否应该通过借款应付特殊的公共支出

本章要考察的是，不通过课税而通过借款来为政府筹集款项，在多大程度上是适当的或便利的。这里的所谓借款，就是占用国家的一部分资本，而只用公共收入支付利息。这里无需讨论通过借款满足暂时需要的方法，例如通过发行财政部证券筹款，这种证券至多在一两年之内就用现有的税收予以偿还。这是一种方便的权宜方法，而且当政府没有财政储备时，一旦遇有异常的支出或通常的收入来源暂时断绝，这还是一种必要的方法。我们要讨论的是，应不应该发行永久性的国债，也就是说，应不应该通过借款支付战争费用或困难时期的费用，这种借款要么偿还遥遥无期，要么根本不偿还。

第一编已谈到了这个问题。① 我们曾说，如果以借款形式占用的资本取自业已用于或准备用于生产的资金，那就等于以劳动阶级的工资中取走相同数额的资金。在这种情况下，借款也就等于在该年内以课税方式筹款。借款的政府确实在该年内拿走了款项，但它也可以通过专门向劳动阶级课税拿走这笔款项。如果政府以

① 第一编，第五章，第八节。

公开课税方式满足自己的需要，那它仅仅是课税而已，不会带来其他弊害；在这种情况下，课税这件事及所带来的弊害会随着突然事件的结束而消失；但如果采用那种迂回方法，则从劳动者身上榨取的价值，就不是被国家得到，而是落入了劳动的雇用者手中，国家除欠下债务外，还负有不断支付利息的责任。在这种情形下，可以说公债制度是一种最坏的制度，但在目前的文明阶段，该制度却仍然是政府筹款的一种权宜方法。

不过，我们曾说过，在另外一些情形下，国债则不会带来上述那些有害的结果。第一种情形是，所借的是外国资本，也就是说所借的是世界总积累的剩余额；第二种情形是，所借的资本若没有这种投资方式，就根本不会被节省下来，或即使被节省下来，也会被浪费，用在非生产性事业上，或被送到国外进行投资。当资本积累过快，利润因此而降至极限水平或实际最低水平，也就是降至这样的比率，低于这一比率，资本的增长就会停止，或全部新积累的资本就会被送往国外，只有在这时，政府每年截留新积累的资本，才不会减少本国或任何其他国家劳动阶级的就业人数和工资。所以，只有在这一限度内实施国债制度，才不会受到严厉的谴责，而如果超过这一限度，那它就应该受到谴责。所需要的是有个标准来确定在一定时期内，例如在上次大规模战争期间，国债是否超过了上述限度。

确实存在着这样一个标准，它既可靠又很容易识别。政府是否由于其借债活动而提高了利率？如果政府的借债活动只是为资本积累开辟了一条渠道，没有这条渠道，人们就不会积累这些资本，或即使积累了，也不会把它们用于国内，那就意味着，政府占用

的资本在现行利率下不会得到利用。只要国债吸收的只是这种剩余资本,国债就会阻止利率的下降趋势,而不会使利率上升。如果国债提高了利率,例如在对法战争期间就曾大大提高了利率,那就确凿无疑地证明,政府正在同正常的生产性投资争夺资本,它所夺走的不仅有国内的非生产性资金而且还有生产性资金。所以,只要国债在战争期间使利率高于以前和以后的水平,国债也就具有上述所有弊害。如果有人反对这种论点,说利息的上升完全是利润上升的结果,那我要回答说,这非但没有削弱反而增强了上述论点的力量。如果国债由于吸收了大量资本而使利润上升,那么它除了通过降低劳动者的工资外,还能通过其他什么方法做到这一点呢?有人会说,战争期间的利润之所以会保持高水平,不是由于国债吸收了大量国内资本,而是由于工业得到了迅速改良。在很大程度上情况确实如此,工业的迅速改良无疑减轻了劳动阶级的困苦,减少了国债带来的害处,但发行国债仍同以前一样是有害无益的。改良使工业能吸收更多的资本;政府占用每年积累的很大一部分资本,固然没有使这些资本永远消失(因为一旦恢复和平,这些资本就会迅速得到偿还),但在当时却使这些资本消失了,减少了战争期间应分配给生产性劳动者的资本。假如政府没有通过发行公债的方式拿走这些资本,而是让劳动者得到这些资本,通过对劳动阶级直接课税来筹集自己所需要的资金,那么,由此而带来的经济结果虽然完全一样(在各方面都完全一样,只是多了收税的费用和不便),但国家却不会因此而负债。所以,政府实际采取的方法,要比当时可能采取的最糟的课税方法还糟。可以为之辩护的唯一理由(假如真的可以求助于这一理由的话),是当时不得不

这样做，也就是说，当时无法用课税方式筹集数目这么大的资金，课税会招致人们怨恨和逃税，因而是行不通的。

如果国债只触及国民资本的剩余部分，或只触及假如不是过多就不会积累的那部分资本，那么，国债至少不会受以上严厉的谴责，因为除了支付利息外，发行国债没有使任何人遭到剥夺，相反，在使用国债期间，也就是在用国债直接购买士兵和海员的劳动时，由于如果不是这样，这些资金就会外流，所以劳动阶级甚至会得到好处。因而，在这种情况下，问题实际上是人们常常遇到的一种需要进行抉择的情形，即：是立即作出很大牺牲呢，还是在无限长的时期内一点一点地作出牺牲。在这件事情上，似乎可以认为，国家应象私人那样采取小心谨慎的态度，即在能够忍受的限度内，应尽可能立即作出牺牲，只有当进一步的负担会带来过重的负担时，才应以未来的收入为抵押，用借债的方法弥补不足。用现有的资源满足现有的需要，这是个极好的格言；未来有未来的需要必须满足。另一方面则应考虑到，在财富不断增加的国家，政府的必要支出往往不会与资本或人口按同一比率增加，因而负担总是越来越轻。既然政府的必要支出，不仅有益于这一代人，而且还有益于以后各代人，所以让后代人为此付出一部分代价，以使现代人少吃一点苦，少作一点牺牲，也许并非不公平。

第二节　用普遍课税的方式偿还国债是不适当的

一个国家清醒明白地或糊里糊涂地负了债，是否应想办法偿

还债务？从原则上说，只能给予肯定的回答。固然，当债权人是同一社会的成员时，支付国债利息只不过是一种转移。但是，这种转移是强制性的，是一种严重的罪恶，用课税方法筹集巨款支付利息，必然要花很多钱，会给人带来很多麻烦，必然会扰乱工业的发展，还会带来其他许许多多弊害，而不是仅仅支付政府所需要的钱就行了，因而任何时候都应尽力避免课征这种税。既然为避免负债值得作出很大牺牲，那么随后为清偿债务也值得作出很大牺牲。

一般认为有两种偿还国债的方法，一种方法是通过普遍课税一次偿清债务，另一种方法是用多余的财政收入慢慢偿还债务。第一种方法如果可行，无疑是无比好的方法；而如果能公平地仅仅对财产课税，则该方法也就是可行的。假如国债的全部利息都是由财产负担的，那么，通过对财产课税来偿清债务，对财产本身也是很有利的，因为这仅仅是把本金归还给债权人，而在法律上，本金的全部年收益已经归债权人所有了；这等于地主卖掉一部分地产来赎回其余的地产。但不用说，财产并没有支付国债的全部利息，而且要求它支付国债的全部利息也是不正当的。的确，有人断言，要求财产支付国债的全部利息是正当的，其理由是，如果要这一代人偿还其前辈欠下的债务的话，那就只应该用他们继承的财产偿还，而不应用其辛勤劳动的成果偿还。但是，难道仅仅是继承了财产的人从前人那里得到了好处吗？同开天辟地时相比，现在地球上的土地已被开垦，进行了种种改良，修建了道路，开凿了运河，建立了城市和制造业，难道这种翻天覆地的变化仅仅有利于土地所有者吗？难道前人通过劳动和忍欲积累的资本仅仅有利于资本的合法继承人吗？难道我们没有继承前人通过自己的聪明才智

和勤奋努力获得的科学知识和实际经验吗？难道科学知识和实际经验不是全人类的共同财富吗？生来便拥有财产的人，只不过在享有这些共同遗产的同时，还继承了单独一份遗产，调节赋税时应该注意的正是这种差别。应由国家的一般财政制度来适当考虑这一原则，我已说过，我认为顾及这一原则的适当方式是对所继承的财产课征重税。应直接和公开确定财产对国家所负的义务以及国家对财产所负的义务，据此调节国家的有关制度。一旦确定了财产负担国家一般支出的比例，财产就应按与此相同的比例支付国债的利息或偿还国债，而不应超过这一比例。

不过，如果承认了这一点，则试图通过对社会成员普遍课税的方法来偿还国债的计划，就会被否决。拥有财产的人可以通过牺牲财产来支付税款，因而其净收入不会变化；但是，如果要求那些没有财产而只有收入的人也一次付清为支付国债利息而课征的捐税，那么他们就只好借债了；由于他们大都不能提供充分的担保，他们为所负的私人债务支付的利息要比国债的利息高得多。而且，同把债务分散给私人相比，由赋税偿付的集体债务具有一巨大优点，就是集体债务实际上是由纳税人相互担保的。如果纳税人的财产减少，则他所交的税也会减少；如果他破产了，则他可以完全不交税，他的那部分税完全转给了有偿付能力的社会成员。但是，如果把集体债务变为私人债务，则纳税人即便在身无分文的时候，也摆脱不了债务。

国家如果拥有地产或其他财产，而又没有充足的理由为了国家的利益保留和支配这些财产，那就应该用它们来偿还国债。任何偶然的或意外的收入自然也应该用来偿还国债。除此之外，偿

还国债的唯一正当而可行的方法，就是用财政盈余来偿还国债。

第三节 在哪种情况下适宜于用财政盈余偿还国债

用财政盈余偿还国债，我想这方法本身无疑是适当的。我们有时确实可以听到人们说，还不如把税款“留在人们的口袋里让其结果实”。用这一论点来反对为非生产性开支课征不必要的赋税，是合适的，但却不能用它来反对偿还国债。原因是，“结果实”一词的含义是什么？如果这个词有意义的话，那它就应该指对资金的生产性运用；因而就反对课征赋税来说，上述论点的含义必然是，如果把税款留在人们手中，人们就会把它们节省下来，把它们转变成资本。人们固然很可能会节省下一部分税款，但却绝对不可能节省下全部税款，而如果用课税的方法拿走这些资金用于偿还国债，则全部税款就会节省下来，用于生产目的。国债持有者得到偿付后，会把得到的款项看作是资本，而不是收入，会使它“结果实”，也就是让它继续提供收入。所以，反对用财政盈余偿还国债不仅是毫无根据的，而且实际情况正好相反，钱不“留在人们的口袋里”，反而更有可能结果实。

不过，并非在所有情况下都适宜于用保持财政盈余的方法偿还国债。举例来说，偿清英国国债的好处是，可以由此而废除我们的赋税中较为有害的那一半赋税。但在这较为有害的一半赋税中，有些肯定要比另一些更为有害，因而废除前者要比废除后者会带来更大的好处。假如放弃一部分财政盈余可以使我们免除一种

赋税的话，那我们就应该想到，最有害的赋税正是我们为了废除不那么有害的赋税而正在课征的赋税。在财富不断增加的国家，日益增加的收入使其能够不时废除最令人讨厌的赋税。我认为，在这样的国家，只要仍有非常令人讨厌的赋税，增加的收入就与其用来偿还国债，还不如用来废除赋税。所以，我认为，在目前英国的状况下，当政府有永久性的财政盈余时，其政策应该是经过正确的挑选，用这种财政盈余来废除赋税。即使全部赋税都已符合永久性原则，仍应继续执行这种政策，不断减少赋税，直至达到这样一种水平，在该水平上，筹集一定数量的款项给纳税人带来的压力最小。我认为，达到了这一水平后，税收的增加带来的财政盈余就不应用于废除赋税，而应用于偿还国债了。最后，得自某些赋税的全部收入便应该专门用于偿还国债，因为如果偿债基金单独划出来，不与国家的一般财政收入混在一起，则国债的清偿会更有把握。遗产税就特别适宜用来偿还国债，因为这种用资本缴纳的税最好还是用来偿还资本，而不是用来支付经常费用。如果划出了专用的偿债基金，那么此后由于其他税收的增加而得到的财政盈余，以及由于越来越多的国债被偿还后不用再支付利息而得到的财政盈余，便可以用来免除赋税。

有人认为，发行一定数量的公债来为较贫穷的社会成员或经验较少的社会成员提供一种投资对象，不仅是合乎需要的，而且几乎是必不可少的。就这一点来说，国债提供的便利是不可否认的；但是，国债作为投资对象的优点，实际只不过是具有国家的担保，然而这种优点已并非只是由国债所特有，随着工业的发展，正在逐渐出现另外一些投资方法，例如持有大国营公司的股票或债券，这

些方法不涉及强制性课税，却与国债同样安全和方便。满足上述需要的一种方法，是建立一开展存款和贴现业务的国家银行，在全国各地普遍设立分行；接受人们的存款，象股份公司那样，或者支付固定利息，或者支付不定利息；当然，由于政府投资较为可靠，所支付的利息应低于个人借款利息；这种银行的开支由银行所支付的利息和所得到的利息之间的差额来支付，它可以把存款贷放给具有商业担保、地产担保或其他担保的人，由此而获得利息。在理论上没有真正站得住脚的理由反对建立这种银行，以此作为一种方便的投资方式，取代现在的国债，而且我认为在实践上也没有反对的理由。建立这种银行后，国家就成了大保险公司，确保依靠利息为生的那部分社会成员不会遭受损害，而如果没有这种银行，他们不得不把钱贷给私人的话，他们就有可能因为借款人破产而遭受损失。

第八章　论政府的一般职能及其经济影响

第一节　人身和财产不十分安全的影响

在我们讨论政府应该直接干预哪些事情，不应该直接干预哪些事情以前，有必要考察一下政府在行使其一般职能时带来的有害的或有益的影响。所谓一般职能是指政府在所有社会都行使的那些职能，指大家都赞成政府行使的那些职能。

政府的第一项一般职能，就是保护人身和财产的安全。不用说，政府能否很好地执行这项职能，对社会的经济利益是有影响的。人身和财产的安全得不到保障，也就等于说是人们所作出的牺牲或努力与目的的实现之间没有确定的关系。意味着播种人不一定能得到收获，生产者不一定能享用自己生产的产品，人们节俭日后不一定能享受。不仅意味着劳动和节俭不是致富之路，而且意味着暴力是致富之路。当人身和财产的不安全达到一定程度时，弱者的财产便会听凭强者宰割。生产者的自卫力若不及非生产者的掠夺力，生产者就无法保有自己生产的产品。所以，当不安全超过一定限度时，由于生产阶级无力抵抗掠夺阶级，生产阶级的成员就会一个个地投靠掠夺阶级的成员，宁愿受一人的掠夺，而逃避所有人的掠夺。正是由于这一原因，在中世纪，私有财产大都变

成了封建财产，许多较贫穷的自由民都自愿世世代代作统兵贵族的农奴。

不过，在理所当然地重视人身和财产的这种极为必要的安全时，我们不应忘记，即使就经济目的来说，也有另外一些同样必不可少的事情，这些事情常常可以在很大程度上补救政府保护的不足。正如我们在前面一章中说的，[①] 意大利、佛兰德和汉萨同盟的各自由城市，经常处于内乱和外患的状态，人身和财产受到的保护很不充分；然而，在数世纪内，这些自由城市却迅速繁荣起来，财富迅速增加，许多工业技艺达到了很高水平，极为成功地进行了多次遥远而危险的探险和商业航行，拥有足够的力量与大封建领主抗衡，并且甚至能保护自己不受欧洲各国君主的侵害，能做到所有这一切的原因是：在混乱与暴力中，这些城市的居民仍能相互结合与合作，并享有某种原始的自由，这些因素合在一起，使他们成了勇敢、精力充沛和高尚的民族，使他们热心于公益事业，具有很强的爱国主义精神。这些自由城市和另外一些自由国家在没有法律的时代的繁荣昌盛告诉我们，在一定条件下，由于某种程度的不安全使勤劳努力和实际才能成为安全的条件，因而这种不安全既有坏的一面也有好的一面。只有当不安全达到极为严重的程度，致使人类无法以自己的一般能力适当自卫时，不安全才会起瘫痪作用。主要正是由于这一原因，对于国家的繁荣来说，政府的压迫要比自由制度下几乎任何程度的没有法律的混乱状态有害得多，因为政府的权力一般说来是任何个人所无力反抗的。一些国家尽管处于四分五裂的近乎无政府的状态，却仍能积累一定数量的财富并取

① 第一编，第七章，第六节。

得一定程度的进步，但如果人民无限地遭受政府官吏的专横压榨，这样的国家则不可能继续保有工业和财富。在这样的政府统治下，要不了几代人的功夫，工业和财富就会消失殆尽。仅仅由于这一原因，地球上的一些最为美丽富饶的地区，先是在罗马人的统治下，后来在土耳其人的统治下，变成了一片荒漠。我说仅仅由于这一原因，是因为这些地区本来可以象其他国家那样极为迅速地从战争的破坏或其他暂时的灾难中恢复过来。艰难困苦通常只会激励人们努力奋斗，致人于死地的是白白努力而无结果。

第二节　过度课税的影响

政府课税过度虽然会造成很大危害，但从对经济的影响来说，所造成的危害却不如轻得多的政府官吏的压榨那么大，因为这种压榨或者使纳税人受到政府官吏的专横对待，或者使技艺、勤劳和节俭处于不利地位。在我国，赋税给人们带来的负担是很重的，可是由于人人都知道赋税的限度，缴纳的赋税很少超出人们的预料和计算，由于课税的方式不那么挫伤人们勤劳和节俭的积极性，因而赋税几乎没有减少繁荣；有人甚至认为，赋税反而增加了繁荣，因为它使人们更加勤劳以减轻赋税带来的压力。但在许多野蛮而专制的东方国家，课税就是要束缚那些已经获得了财产的人，没收他们的财产，除非他们用巨款进行疏通，因此，在这样的国家，人们是不会自愿勤奋工作的，只有巧取豪夺才能致富。甚至在较为文明的国家，课税方法不得当，也会产生与此相类似的结果，虽然程度要轻一些。革命之前，法国作家认为，法国的农业之所以落

后，农民之所以处于悲惨境地，主要是由于课征人头税的缘故；其实不是因为这种税过重，而是因为它是按照农民的可见资本的多寡课征的，因而农民觉得越穷越好，由此而鼓励了懒惰。财政官员、监督官以及代理总督的滥用职权，要比沉重的赋税更加有害于繁荣，因为滥用权力会破坏安全；所以享有自治权的地区由于没有这种祸害，情况就要好得多。俄罗斯帝国尽管具有极为巨大的改良经济的潜在能力，但国家官吏的普遍贪污腐化却严重地拖了后腿，这是因为，国家官吏收入的多寡，要看他们能否制造麻烦，然后再接受贿赂消除这些麻烦。

不过，单纯的过度课税，即便是明确而有限的，撇开不公正不谈，也是一种严重的经济弊害。课税过度使勤劳得不到足够的报酬，因而会使人懈怠。在远未造成这一结果之前，课税过度就会极大地妨碍资本的积累，或使资本外流。落在利润上的赋税，即使没有超过这种收入应纳的份额，也必然会减少储蓄的动机，除非有利润较高的国外投资机会。例如，在荷兰，利润似乎早已达到了实际最低水平，因而在上一世纪，其富有的资本家就已把很大一部分资本投在了其他国家的公债和股票上。这种低利润率被归因于沉重的赋税，而沉重的赋税在某种程度上则是其地理位置和历史所强加的。的确，荷兰的赋税数额很大，其中许多是对必需品课征的税，这种税特别有害于工业的发展和资本的积累。但是，当赋税总额很大的时候，其中一部分就不可避免地是有害的。任何消费税，如果很重的话，即使不落在利润上，也往往会使中产阶级携带资本移居国外，因而其结果与课征利润税是一样的。虽然我并不象一些政治经济学家那样认为，一个国家只有财富迅速增加才算境况

良好，但我却认为，一个独立国家若过早地处于停滞状态，而其邻国则在不断发展，那就会使它陷入严重不利境地。

第三节　法律不完善与司法不完善的影响

政府保护人身和财产安全这个大题目，还可以细分为许多小题目来谈。例如，司法机构是否完善或有效率等一系列问题就包括在内。如果司法机关的廉洁与能力存在问题，办案拖拉，程序繁琐，费用高昂，使诉讼人不堪忍受，宁愿有冤不上诉，也就是说，如果司法不完善，则不能认为人身和财产是安全的。在英国，司法机关毫无疑问是廉洁的；在其他一些欧洲国家，社会的进步也带来了相同的结果。但是，其他种类的法律和司法不完善却大量存在；特别是在英国，人民缴纳了巨额赋税，而政府作为回报提供的法律服务却如此不完善，由此而大大降低了这种服务的价值。首先，法律的暧昧不明（边沁语）和变化无常，使甚至是非常熟悉法律的人，在事实确凿无疑，无需提出起诉的情况下，也不得不求助于法院主持公道。其次，法院办案拖拉，程序繁琐，索费极高，因而人们与其为最后得到公道解决而付出高昂代价，还不如忍受冤屈；有罪的一方，即使是法院认定有罪的一方，也仍有许多机会胜诉，例如，对方可能由于缺少钱而撤回诉讼，或有可能在牺牲对方正当权利的情况下用折衷方法了结诉讼，或玩弄花招，使法庭不根据是非曲直作判决。发生所列举的最后那种事情，常常不能归咎于法官，因为当前英国的法律制度已严重不适应变化了的社会情况，在很大程度上不是建立在与社会状况相适应的理性原则上，而是部分建立在

奇思异想上，部分建立在封建土地占有制上，尽管这种土地占有制已经仅仅是法律上的虚构。在英国的整个法律体系中，大法官法庭虽然拥有最好的实体法，但在办案拖拉，程序繁琐和费用高昂等方面也是无与伦比的；而大多数最为复杂的案件，例如公司案件和信托案件都要由该法庭来处理。最近对大法官法庭进行了改革，消除了一些弊病，但还远远未消除所有弊病。

幸运的是，对于英国的繁荣来说，大部分商业法律还算比较符合现代的需要。商业法律的产生很简单，法庭只是承认了商人为了便利而采用的习惯做法并赋予其法律效力。因此，至少这部分法律实际上是由利害关系最大的人制定的；与此同时，法庭的各种缺陷实际上对商业活动的损害也较少，因为对于商人来说，取决于名声的信用很重要，使舆论对那些一般认为是欺诈的商业行为施加了强有力的限制，尽管日常经验表明，这种限制还不够充分。

法律的不完善，无论是实体法的不完善还是程序法的不完善，都对法律上的所谓“不动产”(real property)造成的损害最大(在欧洲的一般法律术语中，不动产也叫作 immovable property)。就这部分社会财富来说，法律提供的保护是极不完善的。这首先是因为这方面的法律变化无常，技术细节一团混乱，人们无论花多少钱，也不能确保土地所有权不受侵害。其次是因为，在当前的法律下，不动产交易得不到适当的法律证明，也就是说，这种交易的法律文件得不到适当的注册登记。第三是因为，不动产的买卖，甚或租借、抵押，除了必须纳税外，还得签订和通过一些繁琐而费钱的文件和手续。第四是因为，在有关不动产的几乎所有案件中，诉讼费用的高昂和办案的拖拉都叫人不堪忍受。毫无疑问，民事高等

法院的种种缺陷使土地所有者遭受的损害最大。我想，法律开支，无论是实际诉讼费还是填报各种法律文件的费用，恐怕在大多数大土地所有者的年支出中都是一不小的项目；土地所有者尽管为土地转让支付了法律费用，却很难使买者对土地所有权抱有充分的信心，土地的售价因此而被大大降低。然而，虽然至少从1688年起，土地所有者在英国的立法机构中就已占据了统治地位，但他们却从未在修改法律方面有所行动，不仅如此，还坚决反对某些对他们自己特别有利的土地法修正案；尤其是，由著名的不动产律师组成的一个委员会曾提出一法案，规定土地买卖契约必须登记备案，这项法案由坎贝尔勋爵提交给了下议院，但却触怒了大多数土地所有者，遭到了他们的否决，此后很长一段时间内没有人再敢提出这样的法案。① 土地所有者之所以如此不合情理地敌视这种对他们自己最为有利的法案，是因为他们在所有权问题上胆子极小，而这种胆小正是他们所不愿纠正的法律上的缺陷造成的，还因为他们在所有法律问题上愚昧无知，无法作出判断，完全听从法律顾问的意见，而没有注意到，法律的每一缺陷在给他们带来麻烦的同时，却给律师带来了好处。

法律制度的种种缺陷如果仅仅给土地所有者带来了麻烦，那并不会严重影响生产的源泉；但土地所有权的不确定则必然会严重挫伤人们为土地改良投资的积极性；而土地转让费必然会妨碍土地转入那些能最有效地利用土地的人之手；在买卖小块土地时，转让费常常高于土地的价格，所以除个别情况外，也就等于禁止买

① 韦斯特伯里勋爵最近提出的法案，如果获得通过，将大大减轻英国法律中的这种严重缺陷，而且很可能会导致英国法律得到进一步的改进。

卖小块土地。然而，这种买卖在几乎所有地方都是极为符合需要的，因为在几乎所有国家，地产不是过大就是过小，需要对大地产进行分割，对小地产进行合并。使土地的转让象资本那样容易，是国家最大的一项经济改良；前面我已一再说明，进行这项改良并不存在不可克服的困难。

此外，一个国家的法律和司法，作为达到直接实际目的的一套方法，其优劣即使从经济观点来看，在很大程度也取决于法律对道德的影响。我在前面曾说过，① 人类的产业活动和所有其他联合活动的效率，取决于人类能在多大程度上相互信任，遵守契约；由此可见，即便是一国的经济繁荣，也会受到其各项制度的很大影响，看它们是鼓励诚实守信，还是鼓励相反的品质。各国的法律至少表面上都鼓励人们在钱的问题上要诚实，要遵守契约；但是，如果法律为人们提供便利，使其能够玩弄花招，或依仗钱财打官司，从而逃避应负的义务，如果人们有办法合法地达到欺诈的目的，那么，法律便会败坏道德，甚至会败坏人们在钱的问题上的道德。不幸的是，在英国的制度下，这种情况很常见。另外，如果法律过于宽容，使游手好闲和挥霍浪费得不到应有的惩罚，或对犯罪行为处罚过轻，则会对勤俭的美德和其他社会美德产生不利的影响。如果法律依靠本身所包含的特许和禁令，在人与人之间制造不公正，例如所有承认奴隶制的法律、所有国家有关家庭关系的法律（尽管程度不尽相同）以及许多国家有关富人和穷人关系的法律（尽管程度更加不尽相同）就都在人与人之间制造了不公正，在这种情况下，法律会给人们的道德情操带来更为灾难性的影响。这类问题

① 第一卷，第七章，第五节。

在广度和深度上都远远超出了政治经济学的范围，我提及它们只是为了不完全忽略它们，因为它们要比我讨论的那些事情更为重要。

第九章　论政府的一般职能及其经济影响(续)

第一节　财产继承法

以上讨论了一般法律制度的优缺点所产生的影响，下面将讨论特定法律的特殊性质所产生的影响。既然讨论必须有所选择，我就只论述几个主要题目。在一国的民法中，除决定劳动者地位为奴隶、农奴或自由民的法律外，最具经济意义的是继承法和契约法。在契约法中，最具经济意义的则是公司法和破产法。恰巧就这三种法律而言，都有理由谴责英国法律的某些规定。

关于财产的继承，我在前面某一章中已考察了与此有关的一般原则，并撇开一切偏见，提出了法律所能采取的最佳处理办法。一般说来，遗赠自由只应受以下两个条件的限制：第一，如果遗赠人有后代生活尚不能自立而要由国家来负担，则应为其保留一部分遗产，数额应与国家提供的抚养费相等；第二，任何人获得的遗产都不应超过维持中等程度的自立生活所需的数额。在没有遗嘱的情况下，全部财产应归国家所有，只给财产所有者的后嗣留下正当而合理的一部分，就象父母或祖先根据其后嗣的具体情况、能力以及抚养方式而给其留下一部分财产那样。

不过，以上见解与人们当前的思维方式相距甚远，也许要经过

若干阶段的改良，人们才会认真考虑这些见解。在现今得到人们承认的财产继承法当中，有些肯定较好，另一些肯定较差，我们必须考虑它们当中的哪一种要好一些。作为折衷方法，我建议把英国现行的个人财产继承法推广应用到所有财产上。英国的动产继承法遵循的原则是：遗赠自由，在没有遗嘱的情况下，动产由后嗣平分，不过，旁系亲属无权继承动产，如果动产所有者既无后嗣又无上辈，而又没有立遗嘱，则其动产应归国家所有。

目前各国的法律从两个相反的方面违背了上述原则。在英国和法律仍受封建制度影响的大多数国家，法律的目的之一，就是要使地产和其他不动产保持集中，因而在没有遗嘱的情况下，一般说来，不动产全部归长子所有，只有少数地方的风俗与此不同。虽然长子继承权原则对遗嘱人没有约束力，在英国，遗嘱人在名义上享有随意遗赠财产的权力，但财产所有者也可以利用这一权力以限定继承人的方式，把财产永远留给其后嗣的某一分支，从而剥夺长子继承财产的权利，这除了确保财产按指定的方式继承外，还禁止出售财产，因为每一代所有者对于所继承的财产只享有一代的所有权，转让期不得超过所有者的寿命。在另一些国家，例如在法国，法律则规定必须平分遗产；不仅在没有遗嘱的情况下，由其子女或(如果没有子女)由其近亲平分，而且还不承认遗赠权，或只承认对有限的一部分财产享有遗赠权，其余的都得平分。

在实行这两种制度的国家，建立和维持这两种制度恐怕都不是出于正义的考虑，也不是出于对经济结果的预见，而主要是出于政治动机；在一种情况下是为了维护大世袭财产和土地贵族制度；在另一种情况下则是为了分割世袭财产，防止土地贵族制度的复

辟。第一个目的作为国家的政策目标来说，我认为是极为不适当的；至于第二个目的，如前所述，在我看来，还有更好的方法可以达到这一目的。不过，这两种目的的得与失属于一般政治科学论述的题目，而不属于这里所讨论的政治经济学论述的题目。对于各自所要达到的目的来说，这两种制度都是切实可行的有效手段；但我认为，每一种制度都是在带来大量弊害的情况下达到其目的的。

第二节 长子继承法与习惯

人们提出了两个经济方面的论点来支持长子继承权。一个论点是，长子继承权使其他子女不得不自创家业，因而会刺激他们勤奋努力并树立雄心。这个论点是约翰生博士提出来的，他在推荐长子继承权时说，长子继承权“使一个家庭只出一个白痴”，这话听起来很有说服力，而不象是在赞美世袭贵族制度。令人感到奇怪的是，贵族制度的捍卫者竟然宣称，不劳而获地继承财产会使人意志消沉，精神萎靡。不过，可以说，在目前的教育状态下，这种看法尽管不免有些夸张，但却是符合实际情况的。但是，无论该论点的说服力如何，它都告诉人们，应象对待其他子女那样对待长子，只让其继承仅够维持生存的财产，从而连约翰生博士所愿容忍的那“一个白痴”也不会出现。既然不劳而获的财富对于一个人的品德如此有害，那我就不明白了，为什么为了不使其他子女受毒害，就只能把毒药凑在一起，挑出长子让他一个人尽可能大量地吞吃毒药。我们不能仅仅因为不知道有什么其他办法处置大笔财产，就让长子遭受如此巨大的不幸。

不过，一些作家认为，长子继承权之能够刺激人们勤奋努力，与其说是由于年龄较小的子女处于贫困状态，还不如说是由于这种贫困与长子的富有形成了对照；他们认为，要使蜂群忙碌并保持活力，就得到处都有巨大的雄蜂，以使工蜂适当感觉到有蜂蜜的好处。麦克库洛赫在谈到年龄较小的子女时说，“他们在财富方面的不利处境以及他们想摆脱这种处境、想与其年长的兄弟平起平坐的愿望，激励着他们，使他们充满了干劲和活力。但是，不平分财产的好处并非仅限于对年龄较小的子女具有刺激作用，而且还会普遍提高人们努力的程度，使人们更加勤劳。大地主的生活方式是人人羡慕的；他们大手大脚花钱的习惯，虽然有时对他们自己也是有害的，但却可以强烈刺激其他阶级的才智和进取心，其他阶级除非能象大地主那样奢华，否则决不会认为自己已经很富有；因此，由长子继承遗产的习惯似乎会使各阶级更加勤劳，同时还会增加财富总额并提高享乐水平。”①

在我看来，这种观点不包含任何真理成分，而只是使人想到这样一条真理，即财富的完全均等，对于人们积极增加财富的努力来说是不利的。一般而言，如果人们拥有的东西和其邻人的一样多，或自认为和其邻人的一样多，则人们就往往不会努力获取更多的东西，无论是就财富来说，还是就才能、知识和美德来说，情况莫不如此。但是，社会并不因此而就需要有一些大富豪来让穷人妒忌和羡慕。靠劳动获得的财产同样可以达到上述目的，而且可以更好地达到上述目的；因为看到某人如何通过劳动致富要比仅仅看

① 麦克库洛赫：《政治经济学原理》，1843年版，第264页。该作者在其最近发表的论著《论遗产的继承》中，对这种观点作了更为详尽的阐述。

到某人拥有财富，更能刺激人们勤奋努力；前者不仅肯定会给人们树立勤劳的榜样，而且还会树立远虑和节俭的榜样，而后者则往往会给人们树立挥霍钱财的榜样，因而不但不会象原来所设想的那样对贫穷阶级产生有利的影响，反而会产生有害的影响，也就是说，会使那些意志薄弱、讲虚荣的人醉心于“大地主的奢华”。美国几乎没有或根本没有世袭财产，但谁也不会说那里的人民工业干劲和积累资本的热情不如其他地方。正象战争是古代和中世纪从事的主要活动那样，工业是现代世界从事的主要活动。一个国家一旦走上工业道路，通过工业获取财富的欲望便不再需要加以人为的刺激，因为财富会自然而然地给人们带来好处，并往往成为衡量才能与成就的尺度，从而可充分确保人们满腔热情地追求财富。至于更深一层的考虑，即合乎需要的是财富的分散，而不是财富的集中，较为健全的社会状态不是由少数人拥有大量财产，使所有人眼馋，而是让尽可能多的人拥有并满足于人人都有可能获得的适量财产；我在这里提到这种看法，只是为了说明，在社会问题上，长子继承权辩护者的见解与本书作者的看法相距有多远。

赞成长子继承权的另一种经济论点，特别牵涉到地产。据认为，在子女之间均等地或近乎均等地分配遗产的习惯，会使人们把土地分成一块块很小的土地，以致无法进行有利的耕作。这种论点一再被人提出来，并且一次又一次地遭到英国作家和欧洲大陆作家的驳斥。它所依据的假设，同政治经济学的所有原理依据的假设是完全相反的。它假定，人类的所作所为一般总是损害其眼前明显的物质利益。其实，分割遗产并不一定意味着分割土地，遗产继承人可以共同拥有土地，在法国和比利时就常常可以看到这

种情况;土地也可以归一个继承人所有,他以抵押方式得到其他继承人的土地;也可以把土地卖掉来分卖得的款项。当分割土地会降低土地的生产能力时,遗产继承人为了维护自己的利益便会采用上述方法中的一种方法。不过,我们可以象上述论点那样假定,或者由于存在着法律上的困难,或者由于继承人愚昧无知,他们不顾自己的切身利益,坚持平分土地,宁愿使自己变穷,假如是这样的话,我们便可以据此反对象法国那样的强制分割土地的法律,但我们并不能据此反对遗嘱制定人根据平等原则行使遗赠的权利,因为遗嘱制定人总是能够作出规定在分遗产时不准分割土地。前面我们已说明,长子继承权的拥护者力图用事实来反对平分遗产,也同样是徒劳的。无论在哪一国家或地区,平分遗产的作法之与小土地制相并行,都因为小土地制是该国的一般制度,即使是大地主的土地也分作小块供人耕种。

除非能充分证明长子继承权对社会是有益的,否则长子继承权就应受到正义原则的严厉谴责,因为长子继承权对子女所作的区别对待,依据的完全是偶然性。所以,没有必要举出经济上的理由来反对长子继承权。不过,这里也可以举出一很有份量的理由。长子继承权所带来的自然结果是使地主沦为贫穷阶级。这种制度或习惯的目的,是不使大地产分散,这一目的一般是能够达到的;但是,大地产的法定所有者,并不一定就是这种地产所产生的全部收入的真正所有者。大地产通常要负担每代人其余子女的生活费,常常还要负担地产所有者的奢靡支出。大土地所有者一般都不注意节省开支,有多少花多少,而且是按收入最高时的水平花,情况发生变化减少了收入,也不及时缩减开支。其他阶级的成员

挥霍浪费，是会破产而从社会上消失的，但地主挥霍浪费，即使得到的地租刚好能偿还债务，通常也仍死死抓住自己的地产不放。长子继承权这一习惯之能够形成，是由于人们想保持家族的“荣耀”，这种欲望使地主不愿出售一部分土地以使其余土地摆脱债务；所以，他们表面拥有的资产往往多于他们实际拥有的资产，他们总是按表面资产而不是实际资产安排支出。由于这种种原因，在几乎所有实行大土地所有制的国家，大多数地产都已被抵押；大地主不但没有多余的资本改良土地，而且要用由于国家财富和人口激增而增加的全部土地价值来使自己免于贫困。

第三节 限定继承权

于是，为了避免陷于贫困，就采用了限定继承权的方法，也就是不可更改地规定继承顺序，每代所有者只能在其生存年期之内享有所有权，不得使其继承人负债。因此，土地便在不负债的情况下，由一个继承人转归另一个继承人，现有继承人的挥霍浪费也就毁灭不了自己的家族。这样处置财产所产生的经济弊害，同仅仅实施长子继承权的情况相比，有一部分是相同的，有一部分是不同的，但总的说来，所产生的经济弊害更大。土地所有者现在虽然不能使家族破产，却仍能使自己破产；他在限定继承权的情况下要比在仅仅实施长子继承权的情况下，更没有可能拥有改良土地所必需的资财，即使有，他也不会用于改良土地，因为改良土地带来的好处将由不是他指定的继承人得到，而他自己很可能有年纪较小的子女需要供养，却不能由他现在拥有的土地来负担。这样，他自

己便不会改良土地，同时也不能把土地卖给有意改良的人，因为限定继承权禁止让渡土地。一般说来，他甚至不能签订超过其生存年限的租约，“其原因”正如布莱克斯通所说，“假如这种租约是有效的，则实际上就可以借助于长期租约剥夺后嗣的继承权。”在这种情况下，英国便不得不通过法令放松限定继承权的严格性，以使人们能够长期出租土地，能够用土地收益改良土地。还应该补充一句，由于被限定的继承人不管配不配，都知道自己将继承遗产，且从小就知道，因而他们大都好逸恶劳，挥霍放荡。

在英格兰，限定继承人的权力要比在苏格兰和大多数其他实行这种制度的国家，更受法律的制约。英格兰的土地所有者只能指定一些活着的人和一个未出世的人依次继承其财产，未出世者年满21岁，限定继承权便告期满，土地也就成为他的绝对财产。地产由此便可以经由签立遗嘱时活着的一个儿子或一个儿子和一个孙子传给这个孙子的一个尚未出世的孩子。人们一直认为，这种限定继承人的权力不是很大，不致造成什么危害，然而实际上，这种权力要比人们表面看到的大得多。这种限定继承权很少期满；被指定的第一个继承人达到成年时，往往会与现在的所有者重新指定继承人，以此延长限定继承权的期限。所以，大地产很少能摆脱严格的限定继承权的限制；不过，在一个方面还是减轻了危害，因为在这样重新限定继承权的时候，通常会让地产负担其他年龄较小的子女的生活费。

从经济观点看，最好的土地所有制度，是让土地完完全全成为商品，只要某一购买者所愿意出的价钱，高于现在的所有者得自土地的收入额，他就可以很容易地买到土地。这当然不包括撑门面

的地产，这种地产带来的仅仅是开销，而不是利润；我们指的只是用于工业目的的土地，人们持有这种土地是为了获得收入。对于整个社会来说，凡是便利土地买卖的制度，便往往使土地成为更具有生产能力的工具；凡是妨碍或限制土地买卖的制度，则往往减少土地的有用性。因此，不仅限定继承权会减少土地的有用性，而且长子继承权也会造成这种结果。大量保有土地的欲望，一般都不是出于增进土地生产能力的动机，往往阻碍土地的转让，阻碍土地利用效率的提高。

第四节　强迫均分遗产的法律

另一方面，法国等国家的法律则把遗赠权限制在很狭的范围内，规定必须在子女之间平分全部财产或大部分财产。在我看来，制订这种法律虽然依据的是与前面不同的理由，但也同样是极为不妥当的。只有当父母明确表示愿意或有充足理由推测他们愿意时，子女才有权要求得到生活费以外的财产，以使自己能独创家业；父母处置自己财产的权利，不能因为他人要求得到不属于自己的东西而遭到践踏。通过为子女确立更高的合法权利限制合法所有者的赠予自由，就等于是把虚构的权利置于真正的权利之上。这是反对这种法律的最主要的理由，除此之外，还可以举出许多次要理由。固然，父母应公平对待子女，不应偏心于长子或某一受宠的孩子，这是人们所希望的，但公平分配遗产并不一定等于平分遗产。有些子女也许天生就比其他子女独立生活的能力差，而另一些子女也许生来自立的能力就较强，所以公平所要求遵循的不是

均等原则而是补偿原则。即使以均等为目标，对于达到这一目标来说，有时也有比法律要求平分财产的硬性规定更好的方法。如果某一继承人生性好吵架，好打官司，一点儿不让人，那么法律便无法对遗产的划分作公平的调整，无法按照对于全体当事人最有利的方式分配遗产；在这种情况下，如果遗产是若干块土地，继承人们对于各块土地的价值无法取得一致意见，那依靠法律就不能一人分给一块土地，而必须卖掉每块土地或平分每块土地；如果遗产是一所房子、或一座公园、或一个游乐场，平分会毁掉它们，那就必须把它们卖掉，尽管这样做会使金钱遭受严重损失并会大伤感情。然而，法律所做不到的事情，父母却能做到。倘若有遗赠自由的话，则所有这些难点都会依据理性和当事人的共同利益得到解决；而且因为遗嘱人不受字面意义的约束，平分遗产的原则从精神实质上说反而会得到更好的体现。于是，法律也就不必象在强制性制度下那样，为了防止父母以赠予或其他转让的名义侵犯其继承人的权利，不仅在人去世时，而且在人的整个一生，专横地干涉私人事务。

总之，我认为，财产所有者均应有权通过立遗嘱处置自己的全部财产，但无权决定立遗嘱时一切活着的人都已死后应由谁继承财产。至于应在什么条件下允许人们把财产遗赠给一个人，同时指定该人死后由另一个已经出世的人继承，则属于一般立法方面的问题，而不属于政治经济学方面的问题。这种处置方法，不会比共同拥有财产的情形更多地妨碍财产的转让，因为在对财产作新的安排时，只要实际活着的当事人全体同意就行了。

第五节 公司法

以上讨论的是继承问题，现在我们来讨论契约问题，特别是讨论公司法这一重要问题。凡是认识到推行广义的合作原理是发展现代工业所必需的经济条件的人都清楚，公司法关系重大，应使其尽可能地完善。随着生产技术的进步，许多工业部门都需要用越来越大的资本来经营，因而如果小资本聚集成为大资本的过程受到阻碍，工业生产能力便必然会遭受损失。大多数国家都没有足够多的人拥有所需的资本，而如果法律促使财产分散而不是集中，则这样的人就会更少；另一方面，如果中、小资产者很难合资经营，致使所有那些经过改良的生产方法以及所有那些只有依靠巨额资金才能获得的省工省力的高效率生产手段，都被少数富人所垄断，那也是非常不好的。最后，我要重申我的信念，即工业经济把社会彻底分成了两部分，一部分是工资支付者，另一部分是工资接受者，前者以千计，后者则以百万计，这种经济既不适宜于也不能够无限期地存在下去。是否有可能把这种制度转变成合作制度，在这种制度下，没有人依附于人的现象，没有有组织的敌对，而只有利益的一致，这完全取决于公司原则的未来发展情况。

然而，几乎没有哪一个国家的法律不设置巨大的而且大都是有意的障碍，来阻止建立多人合伙公司。在英国，现已存在的一个严重障碍是：合伙人之间的争议实际上只能由大法院来裁断，这常常比不诉诸法律还要糟糕，因为如果争议一方不老实，好打官司，他就可以任意纠缠其他合伙人，使他们不得不花钱、劳神，并陷入

麻烦之中，这些都是在大法院打官司所不可避免的，而他们甚至无权解除合伙关系来摆脱这种困扰。[1] 此外，不久之前，任何合股公司都必须得到立法机构的专门批准，才能正式成立，才具有法人地位。几年前通过的一项法令，算是取消了这一规定；但是，一些行家则称该法令是“一团糟”的法令，说从来没有过哪项法令如此“折磨”过加入合伙公司的人。[2] 当一些人，不管是几个人还是许多人，自愿合资从事一项共同事业，既不要求得到任何特权，又不剥夺任何其他人的财产时，法律便毫无理由制造麻烦阻碍这种计划的实现。任何一些人，只要符合公开宣布的几条简单条件，都应有权建立合股公司，而无需得到政府官员或议会的批准。不过，由许多人组成的合伙公司，实际上要由少数人经营管理，所以应为合伙人提供一切便利来对少数经营管理者进行必要的控制与监督，不管这些经营管理者本身是合伙人，还是仅仅被雇来的。在这方面，英国的制度还很不完善。

---

① 破产法院院长塞西尔·费恩先生，在向公司法委员会提供证词时说：“我想起不久前读过两名著名律师的报告，他们说，有许多关于合伙公司的案件移送给了大法院，但却不知其下落……。那些想参加这种合伙公司（即工人合作协会）的人，很少知道事情的真相，即合伙人之间的纠纷实际上是无法得到解决的。

“他们难道不知道一个合伙人可以劫掠另一个合伙人而后者无处伸冤吗？实际情况确实是这样，但他们知道不知道，我却不能断言。”

在费恩先生看来，这种明目张胆的不公正，完全是大法院的缺陷造成的。他的原话是，“我认为，如果说有什么好办的事情的话，那就是解决合伙公司的纠纷，原因很简单：合伙公司所做的每一件事都记在了帐簿上，证据就在手边；所以只要解决纠纷的方法得当，困难就将完全消失。”——《公司法特别委员会报告》所附的《证词记录》(1851年)，第85—87页。

② 《公司法特别委员会报告》，第167页。

第六节 有限责任公司和特许公司

不过，不管英国的法律会给予根据一般合伙原则建立的公司以什么便利，有一种合股公司直到1855年绝对不准成立，只有议会或国王颁布特别法令才能成立这种公司。我指的是有限责任公司。

有限责任公司分为两种：一种是所有合伙人的责任都是有限的，另一种是只有某些合伙人的责任是有限的。第一种公司用法国的法律术语来说，就是所谓“Anonymous Society”（股份有限公司），在英国则直到最近仍只有“特许公司”这个名称。所谓特许公司指的是这样一种合股公司，其股东根据国王的特许状或议会的特别法令，免负超过其出资额的债务责任。另一种有限责任公司，在法国的法律中叫作“commandite”（两合有限责任公司），这种公司在英国尚未得到承认，因而是非法的，我马上要谈到的就是这种公司。

如果有一些人愿意合伙从事某一项商业或工业活动，彼此之间同意而且告诉那些与他们做生意的人，该公司的成员不对超过其出资额的债务承担责任，那么，法律是否有理由反对这种作法，是否有理由强迫他们承担他们所不愿承担的无限责任呢？法律这样做又是为了谁呢？当然不是为了合伙人，因为限定责任正是有利于合伙人，也保护了合伙人。所以一定是为了第三方，即为了那些与该公司做生意的人，正是对于他们，公司有可能欠下超过认股额所能偿付的债务。但是，谁也没有被强迫与该公司做生意，更没

有被强迫无限信任该公司。只要没有欺诈，人们从一开始就了解真实情况，一般说来，那些与这种公司做生意的人是完全有能力自己照顾自己的，似乎没有理由认为法律会比他们自己更能细心照料自己的利益。法律所应当做的，是不仅要求一切有限责任公司，其公开宣布拥有的营业资本已如数缴清或已得到担保（如果公司的一切是完全公开的话，这种要求就完全是必要的），而且要求公司的帐目能被人查阅，并在需要时，能予以公布，以使人能随时了解公司的现实状况，了解其资本(这是人们与其订立契约的唯一保证）是否有减损。法律应以严厉的处罚确保这种帐目的真实。每一个人在与这种公司打交道时，为谨慎起见，不得不对公司的情况有所了解，如果法律象上面所说的那样，能确保人们了解公司的情况，那便象在其他任何私人生活领域中一样，法律不再有必要干预私人与这种公司打交道时作出自己的判断。

人们为这种干预提出的理由通常是，有限责任公司的经营管理者在公司亏损时不是以自己的全部财产作抵押，而在赢利时却可获得大量利润，因而他们不会小心谨慎地经营，往往会用公司的资金进行不适当的冒险。可以肯定的是，如果有两家同样经营不当的公司，但一家是无限责任公司，其股东很富有，而另一家是有限责任公司，其股东只拥有所认购的资本，则前者得到的信用一定会远远超过后者。① 这两种公司不论哪一种弊害较大，受影响较多的都是股东自己，而不是第三者；其原因是，在法律确保公司情况公开的条件下，有限责任公司的资本一旦超出其一般的营业范围从事冒险事业，就会被人所知，招致议论，公司的信用也就会相

① 《公司法特别委员会报告》，第145—158页。

应受到影响。假如在法律确保公司情况公开的条件下，人们实际发现，无限责任公司更善于经营，那么有限责任公司便无法与无限责任公司相竞争，人们也就不会建立这种公司了。实际上，人们建立有限责任公司，大都是因为只有限定责任，才能筹集到所需要的资本额，在这种情况下，说应该阻止建立有限责任公司，那是很荒唐的。

还可以进一步指出，虽然在资本相等的情况下，有限责任公司向其客户提供的担保，要少于无限责任公司，但有限责任公司在某些方面还是要强于单个的资本家。科克兰先生在1843年7月号的《两大陆评论》上发表了一篇卓越论文，对这一问题作了精辟论述。①

这位作者说，"与个人做生意的第三方，对个人有多少资本用来履行契约，知道得极为模糊，极为不肯定，而那些与有限责任公司做生意的人，只要进行调查，就可以充分了解情况，所以可以满怀信心地做生意，而同个人做生意时，则没有这种信心。另外，单个商人可以轻而易举地隐瞒其经营情况，除他自己外，谁都无法掌握他的经营情况。即使是他的心腹职员也可能对经营情况一无所知，因为他借出借入的款项不一定非得记入流水帐不可。他可以保守秘密，这种秘密很少泄露，即使泄露，也总是泄露得很慢；只有在破产时，才会真相大白。相反，有限责任公司一借款，就会被所有人知道，无论是董事、职员、股东，还是公众都会知道。这种公司的经营活动，在某些方面具有政府活动的性质。它的所有一切都

① 引文摘自 H.C. 凯里先生在一本名为《亨氏商人杂志》的美国期刊上发表的译文，见该杂志1845年5月号和6月号。

是暴露在光天化日之下的，对于想了解情况的人来说，没有什么秘密能保守得住。因此，就有限责任公司来说，资本和债务的所有情况都是确定的、有记录的、为人所知晓的，而就单个商人来说，则所有一切都是不确定的，都是不被人所知晓的。我们要问读者，这两者究竟哪一个对与其做生意的人最有利、最可靠?

“再者，单个商人利用其经营情况的模糊不清（他总是想增加这种模糊不清)，在生意兴隆时，可以在其资产方面制造假像，从而建立虚假的信用。在亏损而有可能破产时，则谁都不了解情况，他可以远远超出其偿还能力继续借债。最后，当破产那天来到时，债权人会发现单个商人所欠的债务远比预料的要多，而偿付手段则远比预料的要少。事情到此并没有完。经营情况的模糊不清，以前被利用来夸大资本额，增加信用，现在则被利用来隐藏一部分资本，使债权人无法得到。资本现在减少了，甚至完全消失了。资本被隐藏了起来，即便采取法律措施，债权人百般调查，也不会从暗藏之处把资本找出来。……有限责任公司是否也能很容易地这么做，读者自己很明白。毫无疑问，有限责任公司也可以这么做，但我想，读者会同我们一样认为，有限责任公司的性质、组织及其一切活动所不可避免地具有的公开性，大大减少了它这样做的可能性。”

包括英国在内的大多数国家，其法律对于合股公司来说在以下两方面犯有错误。这种法律极为荒唐地限制建立这种公司，特别是限制建立有限责任合股公司，同时一般又没有强迫这种公司公布其资产负债情况，而这正是确保公众不受这种公司损害的最好保证，即使是法律特别批准建立的公司也需要有这种保证。虽

然英格兰银行从立法机关那里获得了开办银行的垄断权，并部分控制着象货币发行这样公众极为关心的事情，但只是最近几年法律才要求银行公布其资产负债情况，而且这种公开性最初是极不充分的，现在对于大多数实际目的来说才算是充分了。

第七节 两合公司

另一种需要加以注意的有限公司是这样一种公司，在这种公司中，全体经营业务的合伙人以及一些不经营业务的合伙人，以其全部财产对公司的债务承担责任，而另一些合伙人则对公司的债务所负的责任只限于一定金额，对于超过这一金额的债务不负任何责任，但他们可按公司的所有规定分享利润。这种公司称作两合公司，责任有限的合伙人(按照法国的法律，他们不得干预公司的经营管理活动）叫作“有限责任股东”。英国的法律不准建立这种公司。按照英国法律，在私人公司中，凡是分享利润的人，都得象经营业务的合伙人那样，对债务承担全部责任。

据我所知，还没有人为这种禁止建立两合公司的法律作过令人满意的辩护。有人认为，在合股公司中，如果股东对公司的债务只承担有限的责任，则这种公司的经营必然不那么小心谨慎。即使是这种不充分的理由，在这里也是不适用的，因为所有参与公司管理的合伙人仍是以自己的全部财产对公司的债务负责，他们仍会同以前一样小心谨慎。对于第三方来说，由于有有限责任股东，他们得到了比以前更多的保障，因为有限责任股东认购的资本额都可用来赔偿债权人，在债权人遭受损失以前，有限责任股东必先失

掉自己的全部投资;如果他们不以所投入的资本成为合伙人,而是按与利润相等的利率把这笔钱借给公司,那他们就会与其他债权人分享财产的剩余,从而相应减少所有债权人的收入。两合的作法既有利于债权人的利益,对于经营业务的合伙人也是非常有益的。经营者因此而能够得到的资本额,会远远多于他们以自己的资产担保所能得到的资本额;同时那些不愿轻率地用自己的全部财产来冒险的人,也会用有限的一部分资本来资助有用的事业。

也许有人会认为,只要向合股公司提供适当的便利,也就没有必要再建立两合公司了。但在一些情况下,采用两合原则肯定要比采用合股原则好。科克兰先生说:"假设有一发明家需要资本来使其发明转变为产品。为了得到资本家的资助,他必须让资本家分享预期的利润;资本家必须与发明家相联合,共享成功的可能性。在这种情况下,发明家会采用哪种原则呢?毫无疑问,肯定不会采用共同合伙原则;"原因是多种多样的,特别是因为很难找到既拥有资本又愿意以自己的全部财产来冒险的合伙人。[①]"他也不会

① 律师邓肯先生说:"人们对贫穷的发明家是深表同情的;发明家受到了高额专利申请费的压迫;但他所受到的主要压迫却是公司法,公司法阻止他从人们那里得到帮助来把他的发明转变为产品。发明家都很穷,无法向借钱给他的人提供担保,因而谁也不会借钱给他;无论多高的利息,都没有吸引力。但只要修改一下公司法,发明家就可以同资本家共享利益和利润,资本家只对其投入的资本承担风险,因而毫无疑问,发明家会经常从资本家那里得到资助;然而,在当前的公司法下,发明家却处于绝境,他的发明对他是毫无用处的;他一月又一月、一次又一次地央求资本家,但就是借不到钱。据我所知,有两三项已经取得了专利的发明就是这种情况;特别是其中有一项发明,几位拥有资本的人很想共同在利物浦办一大企业利用这一发明,但他们却无法这样做,都感到由于那该死的公司法而受到了极大的阻碍。"——《公司法特别委员会报告》,第155页。

费恩先生说,"在我担任破产法院院长期间,我了解到,世界上最不幸的人就是发明家了。发明家要得到资本,会遇到很大困难,会陷入麻烦之中,最终大都弄得家破人亡,发明被他人占有。"——《公司法特别委员会报告》,第82页。

采用有限责任公司的原则",或任何其他合股公司的原则,"因为在这些公司中,他都不会享有经营者的地位。在这种公司中,他的地位不会高于其他股东,从而与他人没有什么两样;但如果公司是他自己建立的,则经营权当然归他掌握。另外,有些商人或制造商虽然自己不是发明家,但由于具有办企业的特殊才能,他们也无可争辩地应掌握企业的经营权。"科克兰先生继续说,"在许多情况下,既然有限责任原则如此必不可少,也就很难想象我们怎么能够取消它或用别的原则替换它了。"对于法国来说,科克兰的话很可能是对的。

在英国,即使不鼓励限定责任的作法,公众建立合股公司的热情也非常高;因而虽然禁止建立两合公司在原则上是完全站不住脚的,但从纯经济观点来看,两合原则也并不象科克兰先生所认为的那么绝对必不可少。不过,英国法律规定,凡是分享无限公司利润的人,都得对公司的全部债务承担责任,这种规定也间接地带来了许多不便。不知这种法律扼杀了多少建立公司的有益方式。若要谴责这种法律,只需指出以下一点就够了,即:假如不有所放宽的话,则根据该法律,就应不准用一定百分比的利润支付工资,换句话说,就是不准工人与资本家结成实际的合伙关系。①

要改善劳动阶级的境况和提高劳动阶级的地位,最为重要的是必须让劳动者建立合伙公司享有完全的自由。前面一章所描述的诸如工人协会那样的组织,是使劳动者依靠自身道德品质的提高获得社会解放的最有力的手段。劳动者享有建立公司的自由,

① 据认为,只要通过一项有限责任法,允许资本家和工人共同建立公司,就可以解决这一问题,这条意见是布里格先生提出来的。

其重要性并非仅仅在于树立几个成功的样板，而且还在于能让他们作不成功的尝试，失败能给人以教训，这种教训要比不是亲身经历的事情深刻。每一种社会改良理论，如果能够通过试验加以检验，就应允许，甚至鼓励其经受这种检验。通过这种试验，劳动阶级中的活动分子可以学到许多东西，而这些东西他们是难以从他人的说教那里学到的，因为他们认为他人与他们具有相反的利益，对他们抱有偏见；通过这种试验，他们可以在丝毫不损害社会的情况下，纠正自己对自立的错误看法，并可以明白，要公平合理地实现他们所希望的那种社会改良，必须具备什么样的道德、知识和工业方面的条件。①

法国的公司法强于英国的地方是允许建立两合公司，没有象大法院那样不顺手的工具，所有商业案件都由一商业法庭判决，费用较低而速度较快。但在其他方面，法国的制度则要比英国的制度糟得多。有限责任合股公司只有得到一个叫作"国务委员会"的政府机构的专门批准才能成立，该机构由行政官员组成，他们一般是对工业活动一窍不通的外行人，往往认为设立该机构是要限制工业活动，因而要得到他们的批准得费很多时间，花很大气力，致使企业的建立受到很严重的阻碍，同时由于能否得到批准完全是未知数，许多资本家投资的积极性受到了很大挫伤。至于在英国大量存在而且很容易建立的无限责任合股公司，在法国则根本不能

① 1852年通过的一项法案，允许工人建立的工业协会享有"互助会"所享有的那些法定特权。该法案叫作"工业和互助协会法"，是在热心于公益事业的斯拉内先生的多方努力下被议会通过的。这项法案不仅规定工人建立的工业协会可免于办理合股公司必须办理的那些手续，而且还规定这种协会的合伙人之间的争议不必由大法院来解决。正如1861年的《罗奇代尔公平先驱者协会年报》所指出的，该法案仍有一些缺陷，在某些方面妨碍了这种协会的活动。

成立，因为法国的法律不准把资本分成可转让的股份。

现有的最好的公司法，似乎是新英格兰各州的公司法。按照凯里先生的说法，①“新英格兰的法规对公司的束缚比任何其他地方都要少；结果是，在新英格兰各州，特别是在马萨诸塞州和罗得艾兰州，公司原则比在世界其他任何地方都运用得更为充分。在这些州，人们为几乎每一种可以想象的事业都建立了有限责任公司即特许公司。每个城镇都有管理其道路、桥梁和学校的有限公司。所以，这些设施都在为其付钱的人的直接控制之下，因而管理得很好。大学和教堂文化馆和图书馆、储蓄协会和信托公司，其数目与人民的需要相适应，都以有限公司的形式来管理。每一地区都有自己的地方银行，其规模与该地区的需要相适应，银行的资本来自当地的小资本家，并由他们管理；其结果是，世界上没有哪个地方的银行系统如此完善，如此不受放款数额变化的影响，由此而带来的必然结果是，这种银行的资产所具有的价值，很少受到它自己改变通货数量和价值的影响。在我们特别提到的马萨诸塞州和罗得艾兰州，有将近两百家银行。仅仅马萨诸塞一个州，就有53家各种各样的保险机构，遍布该州各地，都是有限公司。工厂一律是有限公司，资本由股份构成；从采购原料到销售成品，每一参与公司经营管理的人，都是公司的股东；同时每一受雇于公司的人，也都有希望通过自己的勤俭努力成为公司的股东。慈善机构林立，且都是有限公司。渔船也以股份的形式为水手所共有。捕鲸船水手的报酬，即使不是完全取决于，也在很大程度上取决于他们能捕到多少鲸鱼。在南洋做生意的每只船的船长，都是股东，切身

① 见他为他所译的科克兰的论文加的一则注释。

利益使他克勤克俭，新英格兰人由此而迅速把其他国家的商人逐出了南洋贸易。新英格兰人无论在哪里定居，都表现出了这种联合行动的倾向。在纽约，他们是班轮公司的主要所有者，班轮公司的资本被分为股份，由造船工人、商人、船长和水手所有，水手最终一般由此也可以成为船长，正是由于这一原因，这些人都很勤奋地工作。这种制度是世界上最最民主的制度，为每个劳动者、每个水手、每个工人，无论是男还是女，都提供了升迁的机会，我们完全可以预料这会带来什么样的情景。世界上没有哪个地方，人们的才能、勤劳和节俭会如此确定无疑地得到丰厚报偿。”

在欧洲，特许公司的破产事件和欺诈事件，给人们带来了极大损失，引起了人们的极大忿怒，但在上面提到的美国的那几个州，却很少发生这种事情，而是在另外一些州经常发生这种事情，在这些州，建立公司的权利受到了法律的严重限制，因而合股公司在数量和种类上都无法同新英格兰相比。凯里先生补充说:“仔细考察一下这几个州的制度，读者必定认为，确实应该允许人们自行商定建立公司的条件，允许由此而建立的公司与公众自行商定相互打交道的条件，合伙人既可以负有限责任，也可以负无限责任。”这一原则已成为英国最近制定的一切公司法的基础。

第八节　破产法

下面要讨论的是破产法。

良好的破产法之所以重要，首先是因为破产法关系到公共道德；公共道德的好与坏，最受象破产法这样涉及商业道德的法律的

影响。而且破产法即使从纯经济的观点来看，也是非常重要的。这首先是因为，一国人民乃至全人类的经济福利，特别有赖于人们能够在债务上相互信任。其次是因为，工业活动的风险和费用之一，通常是所谓遇到呆帐的风险或为呆帐支付的费用，节省下这种开支便可以降低生产费用，因为这种开支丝毫无助于达到想要达到的目的，而看其是特定的呆帐还是一般的呆帐，必须由商品消费者或资本的一般利润来支付。

关于这一问题，各国的法律与习惯几乎总是偏激的。古代大多数国家的法律都对债务人极其严厉，赋予债权人逼债的权力，这种权力或多或少是专横的，债权人可以逼迫无偿还能力的债务人交出隐藏的财产，或者可以惩罚债务人，以发泄怨恨。在一些国家，这种专横的权力得到了进一步的发展，债权人有权迫使债务人当自己的奴隶，这种办法并非毫无道理，因为由此可以使债务人用劳动债还债务。在英国，逼债的方式较温和，即债权人可拘禁债务人。这些都是原始时代的野蛮方法，既不符合人道主义原则，又不符合正义原则。不幸的是，对这些方法的改革，象对刑法的改革一样，只被看作是人道问题，而没有被看作是正义问题。而现在流行的实质上是一种空想的人道主义，在这一场合同在其他场合一样，走向了古代严酷惩罚的反面，对浪费他人财产的行为采取了特别宽容的态度，逐渐放松甚至完全取消了破产法中一切令人不愉快的规定，以致严重败坏了道德，最近又不得不通过法令扭转方向。扭转方向是应该的，但扭转得还不够。

一些人主张对无偿付能力的人采取宽容态度，所依据的理由通常是，当债务人没有偿债能力时，法律的唯一目的，不是迫害债

务人的人身，而是没收其财产，公平地分给各债权人。我们可以假定这是而且也应该是法律的唯一目的，但问题首先是，法律的惩罚已轻得无法达到这一目的。实际上，债权人根据自己的意愿拘禁债务人，是一强有力的工具，可迫使债务人交出他隐藏的或以其他方式处理掉的财产，法律如果取消这一工具，它(即使在最终得到修改后)是否能向债权人提供同样有效的工具，这仍有待于经验的证明。一些人认为，只要法律使债权人占有了无偿债能力者的财产，法律也就做了它所应该做的全部事情，这种理论是人们根本无法接受的假人道主义。法律的责任是阻止不正当的行为，而不仅仅是弥补不当行为所造成的后果。法律应勿使人们从破产中占到便宜；勿使人们在未征得他人同意的情况下利用他人的财产从事冒险事业；勿使人们在企业成功时获取利润，而在企业破产时把债务推在合法所有者身上；勿使人们觉得挥霍他人的钱财而使自己无法偿还债务是合算的。一般认为，法律上的所谓欺骗性破产，即谎称没有偿债能力，一经查出，就应给予处罚。然而，是否因为真的没有偿债能力，破产就不是不当行为所造成的了呢？如果某人是败家子或赌徒，霍挥掉债权人的钱财或把债权人的钱财输光，那么是否因为事情已经过去，钱已没有了，他就可以不受惩罚呢？从道德上讲，这种行为与那种被称为欺诈或侵吞他人财产的不诚实行为究竟有什么重大区别呢？

这种情况并非少数，而在破产案件中占很大比例。有关破产的统计数字证明了这一点。“在全部破产案件中，很大一部分都是胡作非为造成的，这可以用负债破产人法院和破产法院的记录来证明。一些投机者瞎胡闹，超出自己的财力或市场需要做商品投

机生意，他们这样做只是因为他们认为能得手，但是他们却说不出为什么能得手；另一些人则做自己根本不熟悉的生意，如鸦片生意、茶叶生意、丝绸生意或玉米生意；还有一些人疯狂购买外国公债或股票；这些都是造成破产的最天真无邪的原因。”①这段话引自一位富有经验和才智的作家，他用破产法院的几个官方受托人提供的证词证实了自己的说法。一个受托人说，“从破产者提供的帐簿和文件来看”，在他任职期间该法院受理的全部破产案件中，“有 14 件是因为人们从事自己不熟悉的商品投机生意而造成了破产；有 3 件是因为不记帐而造成了破产；有 10 件是因为超出了自己的财力做生意，结果其融通票据无人承兑而造成了破产；有 49 件是因为支出超出预期营业利润而造成了破产，尽管以往的营业利润都很高；没有 1 件破产案件是一般的不景气或某一行业衰落而造成的。”另一个官方受托人说，在一年半的时间里，“我经手了 52 件破产案件。我认为，其中 32 件是乱花钱造成的，有 5 件是乱花钱和经营不当造成的。另外 15 件我认为是乱做投机生意并在许多情况下挥霍浪费造成的。”

这位作者除引证了他人的话外，还根据自己了解的情况指出：“许多破产案件都是商人自己的疏懒造成的；他们不记帐，至少是不很好地记帐，不平衡帐目；从不清点资产；如果经营范围大的话，也雇人，但却懒得监督，于是便破产了。可以不夸张地说，在伦敦，有一半从事商业活动的人从不清点资产，一年一年的就这样过下去，对经营情况一无所知，最后象小学生那样，吃惊地发现口袋中

① 引自 J. H. 埃利奥特先生 1845 年发表的一部著作，名为《信用是商业的生命》。

只剩下一分钱了。我敢说,在全国各地的工商业界人士和农业界人士中,顶多有一半人记帐,而且不是每天都记帐。我很了解全国各地500个小商人的情况,因而我能够说,在这些商人中,顶多有五分之一的人清点过资产,或记过最普通的帐。我对这些商人作过认真的统计,可以说,10个破产者中至少有9个是挥霍浪费和不诚实造成的,最多只有1个是'运气不佳'造成的。"①

既然法律使如此行事的人能把自己胡作非为造成的结果转嫁到不幸相信他们的人头上,既然法律实际上宣布它把由此而造成的破产看作是"不幸的事",而不是犯罪,那么,工商业阶级又怎么能诚实正直,富有正义感,具有廉耻心呢?

当然,不可否认,有些破产是债务人不能控制的原因造成的,在许多情况下,债务人对破产并不负有很大责任;因而法律对这类破产应采取宽容态度,但仍应把事情调查清楚,不应胡里胡涂地了结,应该尽可能查清破产事实,而且还应该查清破产原因。受人之托保管钱财而把钱财弄没有了或花光了,这显然是出了什么事,我们不应让债权人证明其中有犯罪行为,十之八九他是做不到这一点的,而是应让债务人公开其全部经营情况,表明没有不当行为,或不当行为是可以宽恕的,以此驳斥有罪的推定。如果债务人做不到这一点,那就应根据推定的犯罪程度,给他以处罚;不过,可以根据债务人为弥补损失所作的努力程度而减轻处罚。

那些赞成放松破产法的人通常提出的一个论点是,除了在大规模的商业活动中外,信用是一种弊害;而剥夺债权人的逼债权可以很好地防止滥用信用。毫无疑问,零售商允许非生产性消费者

① 《信用是商业的生命》,第50—51页。

过多地赊购货物，是一种很大的弊害。然而，这只适用于大规模的、特别是长期的信用；因为只要货款是在货物离开商店或至少离开卖主的保管后才支付的，就都运用了信用；而禁止这种信用会带来极大的不方便。破产法所触及的很大一部分债务，是小商人欠批发商的债务，因而法律松弛造成的道德败坏，会最为严重地影响这种债务的偿还。这种债务是商业信用，谁也不愿看到这种信用被缩减；其存在对于国家的整个工业具有重大意义，对于大量诚实正直的小资产者也具有重大意义，因为如果法律不理所当然地惩治那些不诚实的或轻率的借主，致使小资产者通融不到他们所急需而决不会滥用的资金，那会给他们带来极大的损害。

纵然他们承认非现金零售交易是一种弊害，承认法律应以完全取消这种交易为目的，但达到这一目的的最坏方法，莫过于让那些得到他人信任的人欺骗和掠夺他人而不受到惩罚。一般说来，法律不应利用人类的恶行惩处无辜者，如果法律要阻止某种行为，它应运用法律手段来阻止，而不应不保护那些如此行事的人，听凭坏人掠夺他们。一人犯了杀人罪，法律应判处他死刑，而不应听凭抢他钱包的人把他杀死而不给以处罚。轻率地相信他人的话，固然是不对的，但却不致为了阻止这种行为，听任轻信他人的人遭受掠夺。然而，自从放松破产法以来，这种情况却非常普遍。如果人们以为只要剥夺债权人的所有合法逼债权，实际上就会消除那种被认为是不好的信用，那就大错而特错了。流氓和骗子终究是极少数，人们还会相互信任的。生意兴隆的大商人固然可以拒绝赊欠，正象现在他们当中的许多人做的那样；但是在大城市的激烈竞争中，或者处于乡下小店主的卑微地位，由于每一主顾都十分

重要，商人或那些正试图经商的新手会如何行事呢？即便风险再大一些，他们也会冒这一风险的；收不回欠款，固然会破产，但货物卖不出去，同样会破产。说他应仔细调查顾客的品行，不可轻易放款，也是毫无用处的。破产法院受理的一些大案中，债务人都肆意挥霍他人钱财，但这些骗子在骗取借款以前，都能提供极好的品行证明书。①

① 以下摘自"法国商法"的一段文字(借用费恩先生的译文)表明，法国的法律对各种破产作了认真的调查和仔细的区分。banqueroute 这个词只能译为破产，但在法国只是指应受惩罚的破产，应受惩罚的破产又分为普通破产和欺骗性破产两种。普通破产案件有如下述：

"经过调查，凡是犯有以下不法行为的无力偿还债务者，均可指控为普通破产者：

"假如其流水帐中的家庭支出过大；

"假如他花费大笔金钱进行赌博或纯粹的投机交易；

"假如最后一次核对帐目的结果已表明债务超过了资产的一半，他仍大量借款或仍以亏本的或低于市价的价格转卖商品；

"假如他发行的流通证券，根据其最后一次核对帐目的结果计算，是其可支配资产的 3 倍；

"犯有以下不法行为的无力偿债者也可以指控为普通破产者：

"未按法律规定的方式宣布破产；

"在没有正当理由的情况下，未在规定时间内向有关当局报告破产情况；

"根本拿不出帐本，或只能拿出记得很乱的帐本(即使这种混乱也许并没有显示出欺诈行为)。"

给予"普通破产者"的处罚是，一个月以上、两年以下的监禁。给予欺骗性破产者的处罚则是做一定时期的苦役。有以下行为的无力偿债者可指控为欺骗性破产者：

"假如他虚报财产，或未申报其所有收入；

"假如他以欺诈为目的隐匿钱款、应收债款、商品或其他动产；

"假如他以欺诈为目的出售或赠予其财产；

"假如他用假债务减少自己的财产；

"假如他受托于他人的财产(不管仅仅是让他保管，还是对于其用途有专门指示)却擅自加以挪用；

"以别人名义购买不动产；

"隐匿帐本；

"有以下行为的无力偿债者也可以指控为欺骗性破产者：

"未记帐或帐目不显示资产负债的真实情况；

"得到安全保护，却不按时出庭。"

以上种种规定只适用于商业破产案件。至于一般债务案件，法律给予债务人的处罚则要比这严厉得多。

第十章　论以错误理论为依据的政府干预

第一节　保护本国工业的学说

前面我们曾讨论了政府必须执行的各种职能，并讨论了有效地或拙劣地执行这些职能对社会经济利益产生的影响，下面我们进而讨论这样一些政府职能，由于没有更好的名称，我称其为任选职能，政府有时执行这些职能，有时不执行这些职能，而且人们对于是否应该执行这些职能，也没有取得一致意见。

在讨论这个问题的一般性原则以前，我们应该先清除掉所有这样的政府干预，即由于政府对干预的对象抱有错误的看法，因而干预带来了有害的结果。这样的干预不认为政府干预应有适当的限度。有些事情政府应当干预，有些事情则政府不应当干预。但无论干预本身是对还是错，如果政府不了解所干预的对象，干预必定会带来有害的结果。所以，我们首先将粗略看一看各种错误理论，这些错误理论常常为政府行动提供依据，而这些行动或多或少是有害于经济的。

以前的政治经济学家总觉得要用很多精力和篇幅来讨论这一问题。幸运的是，现在至少在英国，我们可以大大省略这种毫无意义的讨论。政治经济学中那些曾造成很大危害的错误理论，如今

已在所有那些进步人士当中完全名誉扫地了。立法机构几乎已不再依据这些错误理论颁布法令，因而法律的形象也不再因此而受到损害了。我在本书其他地方已详尽阐述了反对这些理论的理由，这里只再作一些简要的说明。

在这些错误理论中，最为著名的是"保护本国工业"的理论；保护本国工业意味着用高额关税禁止或阻止国内能生产的外国商品的进口。如果这种理论是正确的，则根据这种理论得出的实际结论也应该是合理的。根据这种理论，购买本国物品会给国家带来好处，购买外国商品则会给国家带来害处。然而很明显，只要外国商品价廉质高，消费者就会购买外国商品而不购买本国商品，因而在这方面，消费者的利益似乎与公众利益是对立的；按照这一理论，如果允许消费者按照自己的意愿行事，他肯定会做有害于公众的事情。

然而，我们在分析国际贸易的影响时，已经象以前的作家经常做的那样告诉人们，在一般贸易活动中，除非进口外国商品从经济上说对一个国家是有利的，即能由此而用较少的劳动和资本获得同样数量的商品，否则就决不会进口外国商品。所以，禁止这种进口或课征关税阻止这种进口，就是降低该国劳动和资本的生产效率，就是把国内生产所需要的费用和从国外购买所需要的费用两者之间的差额浪费掉。由此而给国家造成的损失，可以用本国商品价格和进口商品价格之间的差额来衡量。就制造品来说，这两种价格之间的全部差额都被用于补偿生产者浪费的劳动和资本。那些被认为得到了好处的人，即被保护物品的制造者，除非他们能建立起一排他性的公司，不仅对外国人而且对本国人都拥有垄断

权，否则他们是不会比他人获得更高利润的。无论是对于消费者来说，还是对于整个国家来说，所带来的都纯粹是损失。当被保护的商品是农产品时，由于所浪费的劳动并不是落在全部产品上，而只是落在所谓最后一部分产品上，因而所支付的高价只有一部分用来补偿浪费，剩下的则成为缴纳给地主的租税。

这种限制和禁止进口的政策，从根本上说依据的是“重商制度”。重商主义认为，对外贸易的利益仅仅在于输入货币，因而它主张人为地鼓励商品出口，而反对商品进口。不受这种限制的仅仅是重商制度所需要的那些东西。对于原料和生产工具采取鼓励进口的政策，然而目的是相同的；原料和生产工具可以自由进口，而不准出口，为的是制造商能以较便宜的价格得到工业必需品，能以较便宜的价格出售其产品，从而能更大量地出口。出于同样的理由，对于某一国家来说，如果另外一些国家从它那里输入的货物比输出给它的货物多，则不仅应允许甚至应鼓励从这些国家进口商品，因为贸易顺差会给它带来财富。作为重商制度的一部分，建立殖民地是为了迫使它们购买我们的商品，或迫使它们不购买其他国家的商品，为了回报，我们一般则愿意承担相等的义务，即只购买殖民地的主要产品。在这种理论的指导下，甚至常常奖励出口，用人为的低价诱使外国人购买我们的商品，不购买外国人的商品，而所谓人为的低价就是我们用自己的税款为外国人支付一部分价格。这做得太过分了，即便商人招揽顾客也不会这样做。我想，没有哪个店主会这样收买顾客，即永远按亏本价格向顾客出售货物，而用自己的其他钱款弥补损失。

现在，即使是仍然抱住限制主义不放的作家和政府，也已放弃

了重商主义原则。限制主义之所以仍能赢得一些人的支持，除了人们有道理或没有道理地担心放弃他会损害自己的利益外，依据的已不再是那种认为实行限制主义可以增加国内货币的旧观念，而是另外一些荒谬的看法。其中最有影响的一种貌似有理的看法是，应该雇用本国人和维护本国工业，而不应养活外国人和维护外国工业。根据前几章阐述的原则，对于这种看法的答复是不言自明的。关于劳动就业的性质和源泉，这里不必再讨论前面已讨论过的基本原理，[①] 而只复述一遍自由贸易论者经常说的一句话就够了：这里可供选择的不是雇用本国人还是外国人，而是雇用本国的这一部分人还是那一部分人。进口商品总是直接或间接地用我们自己的工业产品来支付的，与此同时也就提高了我国工业的生产力，因为我们由此而能够用与以前相同数量的劳动和支出生产出更多的物品。那些没有认真考虑过这个问题的人往往以为，我们能否出口相同数量的产品来支付我们所消费的外国产品，取决于种种偶然事件，即取决于外国是否同意相应地放松进口限制，取决于外国出口商是否因此而更多地进口我国商品，如果没有发生这类事情的话，我们就必须用货币支付进口商品。实际上，首先，只要市场状况使得用货币偿付是最有利的偿付方式，用货币偿付就同用任何其他媒介偿付一样没有什么可以反对的；其次，用货币偿付进口货物很快就会降低我国产品的价格，从而停止一部分进口，或增加外国对我国产品的需求，由此而得到的货币足以偿付进口货物。我承认，国际需求的均衡因此而被打乱，在某种程度上会给我们购买其他进口商品带来不利；并承认，如果某一国家禁止输

① 第一编，第五章，第九节及其以下。

入某些外国商品，则在其他一切条件不变的情况下，它确实会以较低的价格获得那些它不禁止输入的商品。换句话说，如果某一国家取消或完全阻止一部分对外贸易，从而使整个世界得不到这部分对外贸易可能带来的普遍利益（这种利益会按某种比例由它自己和其他国家分享），则在某种条件下，它确实可以使外国遭受损害，从它允许存在的那部分对外贸易中得到较大的利益份额。但只有当其他国家不采取相等的禁止或限制进口的措施时，它才能做到这一点。总之，毁灭两种利益中的一种，以占有剩下那种利益的较大份额，这样做是否公道，是否得当，是无需多加讨论的，况且，被毁灭的那种利益，按贸易额来说，肯定是两种利益中的较大者，因为如果听凭自然的话，它无疑是资本所选择的那一方。

保护主义作为一般理论虽然已经破产，但在某些情况下仍能得到人们的支持，这不仅仅是出于节省劳动的考虑，而是出于粮食自给自足和国防等方面的考虑。有关“谷物法”的讨论，已使人们熟悉了这样的观点，即我们在粮食供给方面不应依赖外国。颁布“航海法”的依据，无论从理论上说还是从公开宣称的意图上看，都是我们必须为海军培养水手。对于这一点，我愿立即承认，为达到这一目的是值得作出牺牲的；一个国家如果有从海上遭受侵略的威胁，在紧急情况下又不能得到充足的船只和水手来组成所需要的舰队，那它即便是在经济上作出牺牲，即不要低廉的运输，也应该培养自己的水手。当初英国颁布航海法时，荷兰人由于航海技术高超，国内航运利润较低，因而能够以较低的运费为包括英国在内的其他国家提供运输业务，由此而使所有其他国家很难为自己的舰只招募到有经验的水手。航海法补救了这种不足，同时削弱

了当时经常与英国为敌的那个国家的海上力量，因而航海法虽然在经济上是有害的，但在政治上却可能是有利的。然而现在英国的船只和水手已经能够象任何其他国家的船只和水手那样以较低费用从事海上运输，能同任何其他国家展开势均力敌的竞争，甚至能争夺到他们的海运业务。由此可见，颁布航海法所依据的那些理由已经不复存在，已没有必要再违反一般自由贸易原则维持这个令人厌恶的例外了。

关于粮食的自给自足，保护主义的这种论调早已被驳得体无完肤了，这里无需再说什么了。一个国家只有依赖于最广大的土地，才能最充足而又最容易地得到粮食供应。一个国家同时与所有国家交战的可能性是微乎其微的，把一般政策建立在这样的可能性上是荒唐可笑的；认为一个国家(即便它的海军处于劣势)会象一座城镇那样被封锁，或者认为在我们希望得到外国农民的粮食时他们自己却希望丧失这一有利可图的市场，也是荒唐可笑的。不过，关于粮食自给自足问题，有一点是需要加以特别考虑的。当粮食实际歉收时，或当人们担心粮食将歉收时，许多欧洲国家往往会停止输出粮食。这究竟是不是健全的政策呢？毫无疑问，在目前的国际道德状态下，如果一国人民象一个人那样，不愿使自己挨饿来周济别人，我们是不能责怪他们的。但是，如果国际行为准则的目标是要使全人类得到最大的幸福，则这种集体吝啬就确实应该受到谴责。假设在正常情况下，粮食贸易是完全自由的，从而一国粮价高于其他国家粮价的幅度，通常不会超过运费外加适当的进口利润。假设后来粮食普遍歉收，所有国家都受到了影响，但程度却有所不同。假如某一国家粮价的上涨幅度大于其他国家，那

就证明该国的歉收最为严重，允许粮食自由地从其他国家输往该国，也就是让歉收较轻的国家节省一些粮食来周济歉收较重的国家。由此可见，当考虑到所有国家的利益时，自由输出是最符合人们需要的。单独就输出粮食的国家来说，至少在这种特殊情况下输出粮食是不方便的，但考虑到现在的输出国将来有一天也会成为输入国，考虑到现在受惠于自由输出的那个国家所得到的好处，我不能不认为，即便是粮食暴动者也会明白，在这种情况下，应该以希望他人对待自己的方式对待他人。

在象美国那样的保护主义正在衰落但还没有被完全放弃的国家，出现了一种介乎自由贸易与保护主义之间的理论，认为为保护而保护固然不妥当，但认为如果单单为获得财政收入而课征的关税附带产生了保护作用，则没有什么可反对的。甚至在英国，也有人对国家没有为获得财政收入而对谷物课征“适当的固定关税”表示惋惜。然而，且不谈对生活必需品课税是有害的，这种理论还忽略了这样一个事实，即财政收入只应来自进口谷物，而这种税却是由人们消费的全部谷物支付的。使公众付出甚多而国库得到的却很少，这不是获得财政收入的好方法。就制造品来说，这种理论则包含有显而易见的矛盾之处。如果关税是为获得财政收入课征的，那么它就决不会提供即便是附带的保护。只有当关税能阻止进口时，它才能起到保护作用，而如果关税能阻止进口，它也就得不到财政收入了。

依据政治经济学原理，只有在以下情形下课征保护性关税才是正当的，即：为了把完全适合于外国情况的产业移植到本国而暂时课征保护性关税（特别是在正在兴起的年轻国家）。就某一生产

部门来说，某一国家优于另一国家，常常只是因为这个生产部门在前一个国家建立得较早。固有的优势或者劣势是不存在的，有的只是已经获得的技术和经验这种当前的优势。尚未获得这种技术和经验的国家，也许在其他方面比先走一步的国家更适合于这种生产，而且正如约翰·雷所说，最能改进某一生产部门的方法，莫过于在新条件下重新建立该生产部门。但我们不能指望生产者尚未受到充分训练，没有熟练掌握生产技术时，私人会甘冒风险或在明知会遭受损失的情况下，引入一种新的制造业并承受经营这种制造业的负担。在适当时间内课征保护性关税，有时是国家支持这种试验的最为便利的方法。但只有当确有把握所扶植的产业过一段时间以后便可以自立时，才应该提供这种保护，而决不应使国内生产者抱有这样的希望，即在试验成功所必需的时间过去以后，他们仍会得到保护。

现在仍抱住保护主义不放的唯一有名望的政治经济学家，就是 H. C. 凯里先生。从经济观点来说，他这样做依据的主要是以下两个理由。一个理由是，实行保护主义可以使人们在消费地点或离消费地点很近的地方生产商品，从而大大节省运输费用。他把全部运输费用，无论是进口商品的，还是出口商品的，都看作是落在生产者身上的直接负担，而不是正确地看作是落在消费者身上的直接负担。毫无疑问，运费无论落在谁身上，都对整个世界的产业是一种负担。但很显然，人们之所以承受这种负担，只是因为有更大的利益可图，而凯里却没有看到这一点，这确实是凯里的著作中叫人感到奇怪的许多事情之一。如果某种商品国内可以生产，人们却甘愿负担双倍的运费而到外国购买，那就证明，尽管运费很高，但

节省的生产费用却大于运输费用，因而整个说来，该国的全体劳动者得到的报酬要高于在国内生产该物品得到的报酬。运输费用是一种天然的保护性关税，就是自由贸易也无法取消它。假如美国用它的谷物和棉花换取制造品所得到的利益，不是大于运费方面的损失的话，那么它就不会逐年增加资本来为外国市场生产谷物和棉花，而会把资本投入制造业。某一产业因运费较少而具有自然优势，至多只能成为提供暂时而纯粹尝试性的保护的理由。生产费用总是在一开始的时候最大，所以在国内建立某种产业即使确实非常有利，也只有在经受了一定时期金钱上的损失之后才会显现出来，而这种损失是不能指望私人投机者去承受的，因为承受这种损失只是为后代造福，而自己却会被毁灭。所以，前面我已承认，新兴国家暂时课征保护性关税，有时在经济上是有道理的，不过条件是，这种保护必须在时间上是有限的，而且必须规定，随着时间的推移，保护将逐渐减少。这种暂时的保护与专利权具有相同的性质，因而应该受相同条件的约束。

凯里先生认为实行保护主义会带来经济利益的另一论点，只适用于输出农产品的国家。他认为，这些国家在这种贸易中实际上是把自己的土地输送了出去，因为外国消费者不会象本国消费者那样，把取走的肥料还给土地。这种论点之值得我们注意，是因为它依据的是实实在在的真理；这一真理只是最近才被人们理解，但此后它在政治家的思想中必将成为一永久性要素，正如它一直是决定国家命运的要素那样。但是，该论点同我们所讨论的保护主义问题却毫不相干。说美国大量种植供欧洲消费的农产品正在逐步耗竭美国东部乃至西部各州的土地，说这些土地的生产力

已大不如以前了，这是可信的，尽管没有人能证明这一点。但是，前面我就运输费用所说的那些话，也同样适用于施肥费用。自由贸易并没有强迫美国输出谷物；假如输出谷物对它不再有利，它会停止输出谷物。一旦美国输出原料和输入制造品节省的劳动不再超过运费给它带来的损失，它就不会再坚持输出原料和输入制造品；当它觉得有必要补充土壤中损失的肥料时，如果所节省的生产费用超过运费和肥料费而有余，它就会输入肥料，如果不输入肥料，就会停止输出谷物。很显然，假如不是经常可以获得肥沃的土地，耕种这些土地好歹可以使美国推迟考虑肥料问题，则美国就已经输入肥料或者停止输出谷物了。一旦开垦新土地不如给旧土地施肥合算，美国就会经常输入肥料，或者象凯里先生所希望的那样，在不课征保护性关税的情况下只为本国生产谷物，并在国内为自己生产制造品和肥料。①

由于以上种种显而易见的原因，我认为凯里先生赞成保护主义的经济论点是根本站不住脚的。不过，经济论点并不是凯里赞成保护主义的最强有力的论点。美国保护主义者的推理常常是糟糕透顶的，但如果认为他们的保护主义信仰依据的仅仅是极为荒谬的经济理论，那对他们则是不公正的。他们当中的许多人赞成

① 对此，凯里先生会回答说（实际上他已预先这样回答了），在所有商品中，肥料是最不易于运往远地的。污水和厩肥的情况确实是这样，但构成这些肥料的成分却不是这样。相反，这些成分是这样一些物质，这种物质体积小而肥力大，人体只需有少量就够了，因而特别易于进口。它们是无机碱和磷酸盐。这里的问题主要涉及磷酸盐；因为无机碱中的钠无论在哪儿都可以得到，无机碱中的钾是花岗岩和其它杂砂岩的成分之一，因而存在于多种亚土壤层中，随着亚土壤层的逐渐分解而不断更新；而且从河流的沉积物中也可以获得大量的钾。磷酸盐一般则以骨粉这种很方便的形式出现，因而是经常被买卖的物品。美国就大量进口磷酸盐，一旦磷酸盐工业得到发展，使磷酸盐的价格下降，其他国家也肯定会进口磷酸盐的。

保护主义，与其说是出于经济理由，还不如说是出于对人类更高利益的考虑。他们以及他们的带头人凯里认为，要改善人类的状况，城镇的繁多是一必要条件；并认为，不同职业、不同能力和不同文化教养的人相互接触，可以使才智敏锐，思想丰富，因而美国人应通过与其邻人不是与地球另一边的人相互交换产品来把其劳动结合在一起。他们认为，一个国家如果只从事一种生产活动，例如农业，则该国就不会达到较高的文明和文化水平。这种观点是很有道理的。假如能够做到这一点，则由于美国拥有自由制度，由于教育很普及，由于新闻出版业发达，美国正是应该这样做的国家；但能否做到这一点却是有疑问的。不过，如果目的只是在于阻止人口过于分散，威克菲尔德先生倒提出了一种较好的方法，即修改现在处理荒地的方法，也就是提高荒地的售价，而不是象自从颁布"霍姆斯蒂德法"以来经常做的那样降低荒地的售价。如果要象凯里所说的那样用保护主义解决一切问题，那就不仅应保护俄亥俄州和密执安州免受英国的侵害，而且还应保护它们免受马萨诸塞州的侵害，因为新英格兰的制造厂家与英国的制造厂家一样，也没有做到凯里认为最重要的那件事，即把制造业者带到西部农民的家门口。波士顿和纽约与曼彻斯特一样，同样没有使美国西部大草原上的城镇增多；从波士顿和纽约收回肥料，同从曼彻斯特收回肥料一样困难。

关于保护主义，只有以下一点需要再说一说，即对殖民地和海外属地所采取的政策，也就是强迫它们只与母国进行贸易的政策。一个国家由此而使其商品得到额外的海外需求，无疑会使自己在商业界一般利益的分配中获得某种好处。不过，因为这种政策使

殖民地的劳动和资本不能流入最富于生产性的渠道，所以整个说来，世界的生产能力便遭受了损失，同时母国得到的利益要小于它使殖民地遭受的损失。所以，如果母国拒绝承担互惠义务，那就等于它强迫殖民地间接交纳贡金，这种间接贡金要比直接贡金沉重得多，有害得多。但是，如果母国较为公平，相应地采取有利于殖民地的措施，则全部贸易的结果将是非常可笑的，每一方都为另一方得到很少的利益，而自己作出很大的牺牲。

第二节　高利贷法

在对工业活动的自然发展进行的有害干预中，除保护主义外，还应提及对订立契约的干预。例子之一便是"高利贷法"的干预。高利贷法产生于对收取货币利息的宗教偏见，源于给近代欧洲带来了许许多多灾难的那一根源，即力图使得自犹太法律的教义和戒律适应于基督教。在回教国家，是正式禁止收取利息的，而且人民也严守这一戒律。西斯蒙第认为，欧洲天主教国家的产业落后于欧洲新教国家的原因之一，就是天主教会在中世纪支持了上述偏见，凡是信仰天主教的地方，都仍有这种偏见，虽已有所减弱，但并没有被完全消除。在法律或良心阻止放债取息的地方，非工商业界人士的资本便不会用于生产目的，或只有通过拉关系或玩弄花招才会用于生产目的。因此，产业资本便只能得自实业家，和得自实业家从这样一些人那里借得的钱，这些人不受实业家所遵守和信奉的法律和宗教的约束。在穆斯林国家，银行家和货币兑换商不是印度人、亚美尼亚人，就是犹太人。

在较为先进的国家，法律已不再禁止放债取息；但各国却都干预放款者和借款者的行动自由，其方法是规定利率的法定限额，并规定凡超过这一最高限额收取利息的人都将受到刑事处罚。这种限制虽然得到了亚当·斯密的支持，但自从边沁发表其“有关高利贷的书信”以来，却遭到了所有开明人士的谴责。这些书信成功地抨击了这种限制，仍可以称为迄今有关这一问题的最佳著作。

立法者制定和维护高利贷法，不外出于以下两个动机，一是出于公共政策方面的考虑，一是为有关当事人的利益着想(在这里只是为借方的利益着想)。就公共政策来说，立法者也许认为，低利率是有益于公共福利的。然而，如果以为可以不管供给和需求的自然作用，依靠法律便能压低利率，那就误解了影响商业活动的原因。如果借主的竞争不受限制，这种竞争把利率提高到6%，那便证明，若利率为5%，对借款的需求就会大于市场上的资本供应量。在这种情况下，如果法律不允许利率超过5%，有些放款者由于不想违背法律，同时也由于自己无法把资本用于其他方面，会满足于这种法定利率；但另一些放款者会发现，在需求高涨时期，把资本用于其他方面要比放款更合算，因而他们便不放款，致使对于需求来说本来就很少的借贷资本进一步减少。此时，在借不到款的那些人当中，便会有许多人愿意不惜任何代价来满足自己的需要，他们会很容易地发现另外一些放款者，这些放款者不怕违反法律，愿意搞欺诈性的间接交易，或者愿意依赖借主的信用。这种间接交易的额外费用，以及无力支付高额利息和遭受刑事处罚的风险，都要由借主来支付和承担，由此而付出的代价，远远大于一般市场状况本来要求借主支付的额外利息。因此，本来旨在降低借

主所付代价的法律，结果反而大大提高了借主所付的代价。这种法律还往往会直接败坏道德。如果两个人进行非法的金钱交易，没有第三者参加，保守秘密又符合当事双方的利益，那是很难被人发觉的。立法者了解到这种情况后，便采取了诱使借主告密的措施，即把取消债务作为处罚的一部分；由此而奖励了这样一些人，这些人先是以虚假的允诺获得了他人的财产，然后又拒绝偿还借偿，而且还使那些在其困难时帮助过他们的人遭受刑事处罚。但人类是有道德观念的，债务人若以高利贷为理由拒绝偿还债务，那是会被人耻笑的，只有当放款人玩弄欺骗手法或敲诈勒索时，人们才会容忍以高利贷为正当合法的理由拒绝偿还债务。舆论的这种严肃性，使高利贷法很难贯彻实施，很少有人因放高利贷而遭受刑事处罚，如果有人遭受处罚的话，那也仅仅是使个别人成为牺牲品，而对人们的一般行为没有什么影响。

就限制利息的动机不是出于公共政策方面的考虑，而是为借主的利益着想而言，立法者的一片好心没有比这运用得更不是地方了。我们应该认为，已达到法定成年人年龄而且头脑健全的人，是能够照料自己的金钱利益的。如果法律不管他出售财产、转让财产或放弃所有财产，则法律也不必干涉他借款。法律似乎认为，放款者在与急需资金的人打交道时，会趁人之危，随意索要高利息。假如世界上只有一个放款者的话，情况也许是这样。但如果社会很富裕，货币资本充足，则借款者就决不会仅仅因为急需资金而在市场上受到勒索。如果他不能以一般利息借到钱，那必定是因为他不能象其他人那样提供可靠的担保；而此时在竞争条件下他所多付的利息必定相当于放款者为此而承担的风险。法律本来

是要偏袒借款者,但在这种情况下,法律反而使借款者遭到了最不公正的待遇。只因为一个人不能提供可靠的担保，就阻止他借到钱，办法是不准那些愿意借钱给他的人为所担的风险收取相应的超额利息，难道还有比这更不公正的吗？在法律的这种不该有的好心照顾下，他要么借不到或许可以使他免遭大得多的损失的钱，要么不得不求助于法律无法或尚未禁止的更为有害得多的权宜方法。

亚当·斯密认为,只有两种人即“挥霍浪费者和企业发起人”,会按高于市场的利率借钱,他的这种看法未免过于轻率了。他还应该把所有那些急需资金的人包括在内,而不管这种急需多么短暂。实业界人士常常遇到的情况是，他们本来盘算好用来偿还某项债务的款项却未能收上来,而在规定日期不偿还这笔债务,他们就会破产。发生商业危机时,许多兴旺发达的厂商都会陷入这种境地,它们相互竞争，争夺人们在普遍恐慌时期所愿意贷放的少量闲置资本。英国的高利贷法现在总算被废除了。未废除这种法律时,它所施加的限制常常会大大加重商业危机。商人本来按7%或8%的利息就可以得到所需要的资金,但在高利贷法下,有时竟不得不支付20%或30%的利息，否则就得遭受更大的损失，把货物拍卖掉。慢慢地,国会注意到了这种弊害,不得不作出妥协,英国法律中有许多这种妥协的例子，由此而使英国的法律和政策变成了前后矛盾、相互冲突的大杂烩。英国修改法律的方法,就如同一个人觉得鞋太紧,但又舍不得扔掉而在最紧的地方剪个洞继续穿那样。议会仍把错误的原则看作是一般准则，只是在弊害最为明显的地方,允许有例外。它没有废除高利贷法,但规定期限3个月以内的

汇票可以不受该法律的约束。若干年后，所有其他契约也不再受高利贷法的约束，但该法律依然对所有关于土地的契约有效。特意把有关土地的契约和其他契约区别开来是毫无道理的，然而"农业行家"却认为，土地抵押贷款的利息虽然几乎从未超过法律所允许的最高利率，可一旦没有了高利贷法，却会超过这一最高利率；他们认为，有了高利贷法，地主便可以按低于市场的利率借款，正象有了谷物法后，地主便可以按高于市场的价格出售谷物那样。这种看法实际上等于认为，所使用的手段无论如何都能达到想要达到的目的。

现在来看亚当·斯密所谈到的"挥霍浪费者和企业发起人"。法律是无法阻止挥霍浪费者破产的，除非象罗马法确立的不正当作法或象某些欧洲大陆国家依据罗马法确立的不正当制度那样，法律对挥霍浪费者或其财产加以实际的管束。高利贷法对挥霍浪费者产生的唯一作用，就是使他们更为迅速地破产，因为他们不得不向声名狼藉的放款者告贷，高利贷法增加的风险使借款条件更为苛刻。至于企业发起人(这个词的贬义，被很不公平地用来指所有那些具有某种计划的人)，高利贷法的作用，是使那些纵有很好的计划但无充足的资本的人借不到钱。许多最伟大的改进最初都得不到资本家的支持，要花很长一段时间才能找到一个具有足够冒险精神敢迈出第一步的资本家。史蒂文森就花了很多年才使利物浦和曼彻斯特的商人相信，用铁路代替收费道路是有利的。有些已经耗费了巨大的人力、物力而尚未见成效的计划(此时也是盛传计划会失败的时候)，如果最初的资金已用完，而法律却不允许按照与风险相适应的较高利率筹集更多的资金，那么这些计划就

会被无限期地中止或被完全取消。

第三节 控制商品价格的尝试

借贷并不是政府认为自己能比当事人更好地加以控制的唯一一种契约。几乎没有哪种商品，政府不曾在某地或某时力图加以控制，使其价格比在自由交换情形下更昂贵或更便宜。就人为地降低某种商品的价格而言，降低粮食价格似乎是最有道理的。降低粮价的好处是不可否认的。但是，因为粮食的平均价格象其他东西的平均价格一样，相当于生产费用加普通利润，所以，如果农民得不到这种价格，那么，除非法律采取强制性措施，否则农民就会只生产够自己食用的粮食，在这种情况下，法律如果仍决心降低粮价，那就得用刑罚代替一般促使人们耕种土地的动机。如果不愿这样做，那就只好向全国课税，以奖励或补贴谷物种植者或进口者，也就是使所有的人都作出牺牲来使每个人都得到便宜的面包。但实际上却是牺牲纳税者的利益，而慷慨地使不缴纳税款的人得到便宜的面包。这实际上是一种很坏的作法，无异于向劳动者赠送食物，把他们变成非劳动者。

不过，政府力图降低的，与其说是粮食的一般价格或平均价格，还不如说是紧急情况下偶然高涨的粮价。在某些情况下，政府之所以要对价格进行强制性的管制，例如1793年的革命政府之所以要规定著名的“最高价格”，乃是为了消除自己的行为带来的后果；政府往往一只手无限制地发行货币，另一只手又力图压低物价；很显然，如果是这样，则除了在极端恐怖的统治下，是无法压低

物价的。在真正缺乏粮食的时候，例如在1847年爱尔兰闹饥荒时，人们常常敦促政府采取某种措施限制粮价。但是，一样东西因供给不足而价格上涨，会相应地减少消费量。如果政府不允许通过价格上涨来减少消费量，则减少消费量就只有这样一种方法了，即象在被围困的城市中那样，政府把所有粮食收归公有，实行定量供应。在真正缺乏粮食的时候，唯一能缓和这种短缺的方法，就是富裕阶级决心减少自己的消费量。如果富裕阶级购买和消费的粮食量仍和往常一样，只是支付的粮价较高，那是无济于事的。粮价会被不断抬高，直到最穷的竞争者不再有力量竞争为止，因而粮食短缺带来的痛苦会全部落在穷人身上，其他阶级只是在金钱上受到影响。总之，供应不足时，总得有人减少消费，如果富人不愿减少消费，则他们补贴较穷的竞争者只会相应抬高粮价，结果只会使粮商发财，而这正好与建议采取奖励措施的人的愿望相反。政府在紧急情况下所能做的，只是劝人们普遍限制消费，禁止不十分重要的消费。如果由于特殊原因，私人投机商不愿从远地采购粮食，政府还可以直接出面从远地采购粮食。若情况不是这样，那政府这样做就大错而特错了。在特殊情况下，私人投机商是不敢与政府竞争的；然而，尽管政府所能做的事情要比任何一个商人所能做的事情多，但它却敌不过所有商人。

第四节　垄断

不过，人们更经常地不是指责政府用错误手段力图使物品便宜，而是指责政府总是极为成功地使物品昂贵。通常是用垄断的

方法人为地使物品昂贵。赋予某个生产者或销售者以垄断权或赋予某些生产者或销售者（只要其数目不是多得妨碍他们采取联合行动）以垄断权，就是使他们有权为了私利随便向公众课税，唯一的限度是不要因此而使公众不使用他们生产或销售的商品。固然，如果享有垄断权的人很多，很分散，使他们无法采取联合行动，则弊害要少得多，但人数有限的竞争，毕竟不如人数无限的竞争那么活跃。那些有把握在整个商业利益中占有相当份额的人，很少愿意放弃一部分利润来争取得到更大的利益份额。对竞争不管是在多么小的范围内加以限制，都会带来极为有害的后果。如果某一国家不允许外国人参与某一工业部门的竞争而只允许本国人参与竞争，则该部门就会成为这个国家普遍工业繁荣的明显例外。我们知道，英国就发生了这种情况。由于禁止输入外国丝织品，英国的丝织品制造业仍远远落后于欧洲其他国家。在这种情况下，消费者除了要为垄断者的真实或假想利润纳税外，还得为垄断者的懒惰和无能纳税。一旦没有了竞争的直接刺激，生产者和销售者就不会那么迅速根据自己最终的金钱利益采取行动，而宁愿安于现状，墨守陈规，放弃最有希望的前景。一个生意已经很兴隆的人，即使遇到有利可图的改进机会，也很少费劲去加以利用，除非他担心某个竞争对手会抢先利用而排挤掉他。

但我们不应把专利权等同于垄断权。所谓专利权，就是允许新生产方法的发明者在一定时期内享有利用新生产方法的特权。这并不是为了发明者的私利而使商品价格昂贵，而仅仅是为了补偿和奖赏发明者，推延一部分商品价格的降低。发明者应该得到补偿和奖赏，这是不可否认的，同样不可否认的是，如果发明者付

出劳动和金钱使其设想成为现实后，那些没有付出劳动和金钱的人也可以同时利用他的发明，那么，除了非常富有和非常热心于公益事业的人外，谁都不会付出劳动和金钱来搞发明了，或者就得由国家来奖赏和资助发明者。在一些情况下，确实是由国家来奖赏和资助发明者的，如果发明给公众带来很明显的利益，这样做也并非不可以。但一般说来，较好的方法还是让发明者在一定时期内享有使用特权，因为这使任何人都不能为所欲为，因为由此而得到的奖赏取决于发明是否有用，用处愈大，奖赏也愈大，还因为奖赏是由得到好处的人即商品消费者支付的。上述考虑是非常重要的，如果用国家奖励制度取代专利制度，那么最好的方法是为发明者向所有使用者课征一种临时性的小额捐税。不过，这种制度，或任何其他使国家有权决定发明者是否应得到奖励的制度，都显然比专利制度具有更为严重、更为根本的缺陷。人们普遍承认，现行的专利法需要加以大大改进；但就专利权以及与此极为类似的版权来说，如果法律允许人们不征得发明人或作家的同意，不付出相应的代价，就可以自由利用他人的劳动成果，那是很不道德的。最近我看到一些具有一定身份的人力图全盘专利原则，实在叫人很吃惊。他们的企图如果得逞，那就会在自由贸易的名义下使自由偷窃享有无上崇高的地位，使聪明能干的人比现在更加贫穷，更加依附于有钱人。

第五节　禁止工人联合的法律

现在让我们来看另一种政府干预。这种干预的目的和手段都

是令人憎恶的，但英国直到三、四十年前，法国直到1864年还在进行这种干预。我指的是禁止工人联合起来要求提高工资的法律。颁布和实施这种法律的目的很明确，就是使工资保持低水平，例如由雇主占支配地位的国会通过的那项著名的“劳工法”，就是为了在大瘟疫减少了工人阶级人数从而竞争不那么激烈的情况下，阻止工人阶级获得较高的工资。这种法律所表现出来的正是奴隶主的那种残忍凶恶的本性，尽管已不再可能公开使工人阶级处于奴隶地位。

假如工人阶级联合起来能使其工资得到普遍提高的话，则几乎不用说，这不是应该加以惩罚的事情，而是可喜可贺的事情。不幸的是，工人阶级并不能通过联合达到提高工资的目的。工人阶级人数太多，又太分散，根本联合不起来，进行有效的联合就更困难了。如果他们能联合起来的话，他们无疑就能够缩短劳动时间，并能够在缩短劳动时间的同时使工资保持不变。但是，如果他们力图使工资高于供给和需求所规定的水平（正是这种水平规定的工资把国家的全部流动资本分配给了全体工人），那就只有使一部分工人永远失业才能做到这一点。公共救济机构当然不会管那些能够工作但不愿工作的人，这些人将不得不由工会来养活，由于仍然是用相同的工资总额养活相同数量的工人，因而整个说来，工人的境况不会比以前更好。不过，由此而可以迫使工人阶级注意到这样的事实，即他们的人数确实太多了，如果他们想得到高工资，就得使劳动的供给和需求保持一定比例。

有些行业由于工人人数较少，而且比较集中，工人有时是能够联合起来提高工资的。纺纱工人和织布工人能否联合起来对他们

得到的报酬产生影响，是值得怀疑的；但据说，铸字工人如果联合得很紧密的话，是能够使其工资远远超过艰苦程度和技术程度与其相同的行业的一般水平的；而且据说，人数较多的裁缝也在某种程度上做到了这一点。象这样只是限于某些行业的工资上升，同工资的普遍上升是不同的，不是由利润支付，而是抬高这些行业生产的物品的价值和价格，落在消费者身上；生产这些物品的资本家只是在价格高昂趋于缩小市场的情形下才会遭受损失，而即使在这时，如果市场缩小的程度不大于价格提高的程度的话，资本家也不会遭受损失，其原因是，虽然在工资较高时，资本家的一定资本所雇用的工人人数较少，但如果他能以较高价格把减少的商品全部卖掉的话，则他的利润仍会同以前一样多。

一部分工人的工资有所提高，如果不损害其他工人的利益，就不应被看作是一件坏事。消费者固然要为此付出代价，但物品价格的低廉，只有起因于生产耗费的劳动较少，而不是起因于工人的报酬较低时，才是可取的。的确，乍看起来，例如铸字工人的高工资，似乎是在损害工人阶级的一般利益的情况下获得的。这种高报酬或者使铸字行业的工人人数减少，或者必然在损害其他行业的情况下，增加对铸字行业的投资。前一种情形会使一般市场上的工人人数增多；后一种情形则会减少一般市场对劳动的需求，而这两种结果都有害于工人阶级。的确，某一行业或某些行业中的工人在成功地联合后的一段时间内，肯定会带来上述结果；但是，如果工人的联合是永久性的，则本书所一再强调的那些原则就会表明，永久性的联合是不会带来这种结果的。全体工人阶级的习惯工资只受工人的习惯需要的影响，固然工人的习惯需要是可以

改变的，但只要工人的习惯需要保持不变，工人的工资就不会长久地低于这种需要水平，也不会长久地高于这种需要水平。假如某些行业中的工人从未组织工会，因而这些行业的工资从未高于一般水平，我们就没有理由认为，工人的一般工资水平会达到现在的高度。如果是那样的话，那就只会是工人的人数比现在多，而享有较高工资的工人人数则比现在少。

所以，如果工人阶级的一般境况没有希望得到改进的话，那么只要一部分工人，不管其人数是多么少，能够通过联合使其工资高于市场水平，也是值得高兴的事。但是，当全体工人的道德状况和经济状况有可能通过合理的努力来提高时，那些有技术的、报酬较高的工人就应该与其他工人兄弟一道来谋求自己的利益，而不应排斥其他工人兄弟。此时如果他们继续反对竞争以此保护自己，继续阻止他人进入他们的行业以此不使其工资降低，那他们就不会有任何慷慨无私的远大目标，而只会为小集团的利益争取提高工资和缩短工时，令人痛惜的是，“工程师联合会”在与雇主发生争执时，其所做所为和所发表的宣言就都表现出了这种倾向。保护工人当中的一部分人，即使能够做到这一点，现在也只会阻碍而不是帮助解放全体工人阶级。

然而，尽管很少能通过组织工会来提高工资，而且即使能做到这一点，由于上面列举的理由，这样做也是不可取的，但是如果剥夺任何一部分工人这样做的权利，那就是很不公平的，并会使他们严重误解决定他们处境的因素。不可否认，法律一直尽力使工资保持低水平，尽管法律毕竟不是低工资的真正原因。然而，只要法律禁止工人为提高工资而联合，法律在工人看来就似乎是低工资

的真正原因。要知道，工资与劳动的供求有关。最能把这种关系告诉给工人阶级的，就是罢工的经验，因而最要紧的，就是不扰乱这种教育课程。

无论是工会还是集体罢工行动，从本质上绝对地对其加以谴责，都是大错而特错的。我承认，愚蠢的罢工是邪恶的，而只要罢工力图使工资高于供求决定的市场水平，罢工就是愚蠢的。但供给和需求并不是自然力，无需工人自己的意志和行动的参与而把一定数量的工资硬塞在工人手里。市场工资率不是由某种自动器械决定的，而是人与人讲条件的结果，也就是斯密所谓人们在市场上"讨价还价"的结果；那些不讨价还价的人，即便是在商店购买东西，其所付的价格也会长期高于市场价格。更何况穷工人是同富有的雇主打交道，如果他们不象俗语所说的那样"拼命争取"的话，他们就会长期得不到那种根据对他们劳动的需求而应该付给他们的工资额，但如果不组织起来，他们又怎么去拼命争取呢？一个工人单独罢工要求提高工资，又有什么用处呢？如果他不与其他工人商量(这很自然地会导致采取协调一致的行动)，他又怎么能够知道市场状况是否允许提高工资呢？我可以毫不犹豫地说，象工会那样的工人组织，非但不会妨碍劳动市场的自由运行，反而会对劳动市场的自由运行提供必要的帮助。工会是劳动的出售者在竞争制度下借以自己照顾自己的必不可少的手段。还有一非常重要的考虑，是由福西特教授在《威斯敏斯特评论》上发表的一篇文章最先引起人们注意的。经验已最终使较为聪明的工人能够相当正确地估计出一场要求提高工资的罢工能否取胜。工人现在已几乎同雇主一样明了雇主货物的市场情况，能够计算出雇主的利得和

支出，知道雇主的生意什么时候兴隆，什么时候不兴隆，只是生意兴隆时，他们才罢工要求提高工资；他们知道，在这种情况下，雇主如果知道他们要罢工，多半是会同意增加工资的。由此可见，事物发展的这种趋势，实际上是使任何一个行业工资的提高都取决于该行业利润的增长。正如福西特先生所说，这种趋势标志着劳动者开始经常参与分享得自其劳动的利润。根据前面某一章[①]叙述过的理由，这种趋势是应该加以鼓励的，因为主要正是由于有这种趋势，劳动与资本之间的社会经济关系才可望得到根本的改善。所以，由于以上种种原因，罢工以及组织罢工的工会，非但不是现存社会机器上的有害部件，反而是有用的部件。

不过，允许成立工会有一必不可少的条件，那就是工会必须是自愿组织起来的。如果是以武力威胁强迫工人参加工会或参加罢工，那无论采取怎样严厉的措施来对付这种企图，都不过分。若只是通过发表言论从道义上迫使工人参加工会或参加罢工，则法律就不应加以干涉，在这种情况下，若要限制罢工，就应诉诸较为开明的舆论，提高国民的道德情操水平。但当自愿成立的工会力图达到违背公共利益的目标时，则会出现另外一些问题。提高工资和缩短工时一般说来是有益的目标，或至少也许是有益的目标，但许多工会都力图废除计件工作制，力图消除最有技术的工人和最没有技术的工人之间的工资差别，或力图使工会会员每周的工资不超过一定数额，以便使更多的人能够就业；例如，在“工程师联合会”的诸项要求中，取消计件工作制就占有显著的位置。工会所要达到的这类目标是有害的。哪怕是部分实现这些目标也会损害公

① 前面第五编第七章。

众利益，而如果完全实现这些目标，其祸害就会与有害的经济立法带来的祸害不相上下。根据劳动者应享有人身自由的原则，那些有关劳动和劳动报酬的法律，其最有害之处几乎可以说就是力图使勤劳者和懒惰者，有才能的人和无才能的人处于同一水平，而只要有可能，这也是工会力图达到的目标。不过，法律并不因此而就有理由禁止成立工会。暂且不谈天赋自由方面的种种考虑，人类的最高利益也无条件地要求完全允许人们进行各种自愿的经济试验，不允许较为不幸的社会阶级所做的事情，只是用暴力和欺诈手段来谋取私利。①

第六节　对思想和出版的限制

上面讨论了滥用政府权力的各种方式，但仅仅谈到了有理论依据的那些滥用，其所依据的理论在最文明的国家仍有一定的市场。我尚未讨论在不久之前造成更大危害、但现在至少在理论已被普遍放弃的那些滥用，尽管这当中仍有许多没有被放弃，还不能说其荒谬之处已遭到了彻底揭露。

例如，可以说人们已完全不再相信以下观点作为一般性论点所具有的有效性，即要由政府来决定其人民应具有什么样的思想

① 谁要想了解工人如何看待工会问题，谁就应读一读1860年出版的一本小册子，题为《工会与罢工，其哲学与意图》，作者是伦敦装订工人联合会干事T.J.邓宁。这本杰出的小册子提出的观点，有许多我只是部分地赞同，有一些我则完全不敢苟同。但这本小册子也作了许多健全的论证，并揭露了反对工会和罢工的人常犯的错误，读来令人很受启发。其他阶级的读者不仅会吃惊地看到工会方面也有许多真理，而且还会吃惊地看到，若是站在工人的立场上，那他们的错误观点就不那么明显，也不那么令人厌恶了。

观点，政府在政治、道德、法律或宗教方面应禁止出版或公开宣讲它所不赞成的学说。现在人们都很清楚，这种制度对一切繁荣都有巨大危害，甚至对于经济繁荣也有巨大危害，因为人们如果惧怕法律，惧怕舆论，就不会在那些最为重要的问题上自由地运用自己的心智，人的精神就会普遍麻痹和萎缩，到了一定程度，人们甚至在一般生活中都不会有什么大作为，若进一步麻痹和萎缩，甚至会逐渐出现倒退的现象。这方面最能说明问题的例子，就是西班牙和葡萄牙在宗教改革后200年间的情形。当欧洲的几乎所有其他国家都在不断前进时，只有这两个国家无论在民族精神上还是在物质文明上都在衰落，这固然可以归因于各种各样的原因，但却有一最为根本的原因，那就是"宗教裁判"制度和它所代表的精神奴役制度在这两个国家颇为盛行。

然而，尽管以上事实得到了非常普遍的承认，尽管思想和言论自由在所有自由国家都被公认为是公理，但这种表面上的大气度和宽容态度尚未象已得到公认的原则那样享有权威地位，一旦遇到一种新思想，它就会变成恐惧和战栗。最近10年或15年内，一些人遭到监禁，只是因为他们有时以很温和的方式公开宣称不信仰宗教；一旦宪章主义和共产主义引起恐慌，公众和政府很可能也会迅速采取同样手段来阻止人们宣传民主学说和反对私有财产的学说。不过，在英国，对思想自由的限制，与其说来自法律和政府，还不如说来自国民心理的偏狭气性，而这种偏狭已不再是产生于固执和狂热这样尚不太坏的品性，而是产生于在思想和行为上已普遍养成的一种习惯，即习惯于把墨守陈规当作生活的金科玉律，谁没有党派的支持敢于标新立异就惩罚谁。

第十一章　论自由放任或不干预原则的依据和所受到的限制

第一节　政府的干预可以分为命令式的和非命令式的两种

我们的讨论已接近了尾声。下面将根据本书的计划，从原则上而不是从细节上讨论政府的职权范围，也就是讨论这样的问题，即除了政府必须行使的那些职能外，政府对社会生活的干预可以或应该扩大到什么范围。这是当今争论得最为热烈的问题，不过，争论主要集中在若干点上，只是偶尔涉及这个问题的其他方面。固然，那些讨论过具体政府干预问题（例如国家是应该实施宗教教育还是世俗教育，是否应限定劳动时间，是否应该向穷人提供救济，等等）的人，也常常作一般性论证，远远超出就事论事的范围，从而或者表现出赞成自由放任的强烈倾向，或者表现出赞成政府干预的强烈倾向；但是他们却很少告诉人们，也很少在心里明确决定，他们将把自己赞成的原则推进到什么程度。支持政府干预的人，只是满足于坚持说，只要干预是有用的，政府就有权也有职责进行干预；而属于自由放任学派的人们，则力图明确限定政府的职

权范围，往往把府政的职权范围限定为保护人身和财产的安全，使其免受暴力和欺诈的危害，但如果仔细想一想的话，无论他们自己还是其他人都不会同意这种限定，因为正如前面某一章[①]已经指出的，它排除了某些必不可少的、为人们一致承认的政府职责。

我认为，对于上述问题无法给予一般性的回答。因而我并不是要填补一般理论上的空白，而只是力图从一种最为广泛的观点考察一下政府干预的利弊得失，以对解决这类问题有所帮助。

首先，我们应区分两种政府干预，这两种干预虽然都与同一问题有关，但所具有的性质和所带来的结果却有很大不同。政府干预可以扩展到对个人自由加以限制。政府可以禁止所有人做某些事情，或规定没有它的允许就不能做某些事情；也可以规定所有人必须做某些事情，或规定必须以某种方式做那些可做可不做的事情。这就是所谓命令式的政府干预。还有另外一种干预，可以称为非命令式的，也就是说，政府不发布命令或法令，而是给予劝告和传播信息（这是一种政府本来可以加以广泛利用但实际上却很少采用的方法）；或者，政府允许个人自由地以自己的方式追求具有普遍利益的目标，不干预他们，但并不是把事情完全交给个人去做，而是也设立自己的机构来做同样的事情。因此，设立国教是一回事，不宽容其他宗教或不信仰宗教的人则是另一回事。建立中小学或大学是一回事，规定所有教师都必须得到政府批准则是另一回事。政府可以建立国家银行或官办工厂，但它们并不垄断银行业或制造业，除官办的外，还有私营银行或工厂。政府可以设立邮政局，但并不禁用其他方式投递信件。政府可以有自己的土

① 前面第五编，第一章。

木工程师队伍，但也允许人们自由从事土木工程师这一职业。政府可以建立公立医院，但并不限制私人开业行医。

第二节　反对政府干预的理由：干预本身是强制性的，课征干预所需的税款也是强制性的

读者一眼就可以看出，同非命令式的政府干预相比，命令式的政府干预所具有的正当活动范围要小得多。在任何情况下，都得有大得多的必要性作为前提，命令式的干预才是正当的；与此同时，在人类生活的很大范围内，必须毫无保留地、无条件地排除命令式的干预。无论我们信奉什么样的社会联合理论，也无论我们生活在什么制度下，每个人都享有一活动范围，这一范围是政府不应加以侵犯的，无论是一个人的政府、少数人的政府，还是多数人的政府，都不应对其加以侵犯。每一个已经成年的人，都应有一部分生活不受任何其他人或公众全体的控制。只要是稍许尊重人类自由和尊严的人都不会怀疑，人类生活中确实应该有这样一种受到保护的、不受干预的神圣空间。需要加以确定的只是，界限应该划在哪里，这种保留地应包括多大的生活范围。我认为，一切只与个人内部和外部生活有关、不影响他人利益或只是通过道德示范作用影响他人的那些部分，都应包括在内。我认为，在内心意识即思想和感情领域，以及在只涉及个人，也就是说不影响他人，或至少不会给他人带来痛苦或害处的外部行为领域，应允许所有人，特别是允许那些有思想、有教养的人，尽管发表关于善恶美丑的意见，只是不允许用非法的胁迫手段或法律手段强迫他人附同。

即使就影响他人利益的那部分行为来说，那些主张用法律禁止这类行为的人，也总是有义务讲明理由。仅仅推测这类行为会损害他人，并不能成为法律干预个人自由的理由。使人不能做自己想做的事，或不能根据自己的意愿行事，不仅总是使人不痛快，而且还常常甚至会阻碍身心方面的某些感觉或行动机能的发展；如果个人的良心遭受法律的限制，不能自由发展，那它在或大或小的程度上就会陷入受奴役的状态。除非绝对必要，除非能被一般人所接受，除非一般人已经相信或能够使他们相信，所禁止的事情是他们应该痛恨的事情，否则，不管能带来多大的好处，也没有理由颁布禁令。

不限制个人自由的政府干预情形则有所不同。当政府想办法达到某一目的，而又允许个人采用他们认为更好的其他方法达到这一目的时，自由便没有受到侵犯，也没有对自由施加令人讨厌、又使人堕落的限制。在这种情况下，反对政府干预的一主要理由也就不复存在了。不过，在政府的几乎所有干预活动中，有一件事情是强制性的，那就是政府必须有经费才能进行干预。而经费则来自税收；或者即使来自公共财产，它们仍然是强制课税的原因，因为如果把公共财产的年收益卖掉，便可以免除一部分赋税。①与此同时，为了防止逃税漏税，必须花很多钱采取预防措施和实行严厉的限制，由此而大大加重了强制性赋税所固有的那些缺陷。

---

① 不带强制性的政府活动是很少的，只有当政府不实行人为的垄断，而能自己支付其活动所需的费用时，政府活动才不带强制性。一个恰当的例子是，政府用公款修建桥梁，但所收取的过桥费，不仅足以支付修建桥梁的费用，而且还足以支付这种费用的利息。另一个例子是比利时政府和德国政府修建的铁路。邮政局如果不实行垄断而能自己支付其活动费用的话，则也是这方面的一个例子。

第三节 政府职能的增加会增加政府的权力和影响

反对政府干预的第二条理由是，每增加一项政府职能，都会增加一分政府的权力，无论是就政府的权威来说，还是就政府的影响来说，都是如此。至少在英国，人们已充分认识到了这一点对政治自由所具有的重要性。但近来，许多人却倾向于认为，只有当政府组织得很糟糕，不代表全体人民的利益，堕落成为某个阶级或某些阶级的工具时，才有必要限制政府的权力；而对于充分代表民意的政府，则应赋予统治国民的权力，因为这种政府拥有的权力只不过是国民自己管理自己的权力。如果这里所说的国民指的实际上不仅仅是大多数国民，如果少数国民只是有可能压迫他人，而自己不会遭受压迫，那么上面的看法也许是正确的。然而，经验证明，即便是大多数人选举出来的当权者，也和寡头统治集团一样，当他们认为能够得到民众支持时，便很容易滥用权力，很容易非法侵犯个人生活的自由。公众全体很容易把其狭隘的利益观，把其抽象的观念，甚至把其爱好，作为法律强加给个人，使个人受到约束。在当前的文明程度下，个人以民众的名义行使的权力，很容易成为社会上唯一实在的权力，因而特别需要坚决保护每个人思想、言论和行为的独立，以维护人类精神的创造性和每个人的个性，因为这种创造性和个性是所有真正进步的唯一源泉，是使人类远远优越于动物的最重要的品质。因此，在民主政体下同在任何其他政体下一样，都应谨慎防止政府扩大干预范围、行使不必要的权力的倾

向。这一点在民主政体下也许比在任何其他政体下都更为重要，因为在公众舆论享有至高无上地位的地方，遭受至高无上的舆论压迫的个人，不象在大多数其他情形下那样，可以找到发泄不满的对象，或至少找到同情自己的人。

第四节 政府职能的增加会增加政府的工作和责任

反对政府干预的第三条理由，依据的是分工原则。每增加一项政府职能，就会给已经责任过重的政府增加一项新工作。其结果自然是，大多数事情都办得很糟；许多事情根本无人办，因为政府要办就得往后拖，而拖延也就等于不办，一些较为麻烦而不显眼的工作不是被拖延就是被忽视，而且总能为拖延找到理由，与此同时，行政领导的脑子里则一团糟地塞满了琐碎的小事，没有时间也没有精力来考虑国家的大事或考虑进行更大规模的社会改良。

但是，这些实际存在而又很严重的弊害，与其说是政府肩负的责任过多和过重造成的，还不如说是政府组织得不好造成的。政政并不是某个官吏或某些官吏的名称，而是可以在其内部实行各种各样分工的行政机构。只有不实行分工的政府才会带来大量上述那种弊害，例如欧洲大陆一些国家的政府就不实行分工，在这些政府中，七、八个被称为大臣的人住在首都，但却要求全国的所有公务都得由他们点头批准。如果在一个国家之内，政府职能被适当地分配给中央政府官员和地方政府官员共同承担，如果中央政府被分成足够数目的部，那么就能够把上述那些弊害减少到可以

控制的范围内。在英国，当国会认为有必要授予政府监督和部分控制铁路的权力时，它不是把铁路划归内政部管，而是设立了铁路委员会。当国会决定让中央政府来监督管理济贫事业时，它设立了济贫法委员会。世界上几乎没有哪个国家象美国的一些州，特别是新英格兰各州那样，把那么多的职责交给政府官员去行使，而且公务方面的这种分工是非常彻底的；这些官员大都各有各的上司，除受市民选票的裁定和对法庭负有民事和刑事责任外，便可以自由行使职责。

毫无疑问，一个良好的政府所必须具备的条件是，其行政首脑，无论是永久性的还是暂时性的，都应对其管辖范围内的各种利害关系具有总的、全局性的调节控制权。但是，只要行政机器运转灵活自如，就应使下属，并尽量使地方官吏不仅有执行具体公务的权力，而且有决定具体事务的权力，只要下属的行为不触犯法律，就应使他们只对行为的结果负责，而不是对行为本身负责。良好的政府还应最有效地确保诚实而有才干的人得到任命；应为官吏的晋升开辟广阔道路；应使各级官吏享有较为广泛的行动自由，从而使最高一级的官吏能集中精力考虑各自管辖范围内的总体利益；如果做到了所有这一切，政府在那些适合它承担工作的方面也许就不会感到负担过重了，尽管如果政府承担不适合它做的工作，负担过重仍旧会带来严重的弊害。

第五节 私人经营因为对所经营的对象具有较大的利害关系因而效率较高

虽然组织得较好的政府会使人们不再那么强烈地反对增加政府的职责；但即使如此，在所有较为文明的社会，政府插手做的绝大多数事情，还是不如由或者让具有最大利害关系的个人来做得那么好。其所以如此的原因，在一句人们常说的话中相当精确地道了出来：个人要比政府更了解自己的事情和利益，并能更好地照顾自己的事情和利益。这句话对于生活中的绝大部分事情来说都是正确的，因而在所有适用于这句话的方面，各种政府干预都应受到谴责。例如，政府是经营不好工商业的，这一点可用以下事实来证明，在个人具有足够的创业精神和能得到全部必要手段的那些方面，政府几乎无法与个人展开竞争。尽管政府消息灵通，资金雄厚，能在市场上雇用到最有才干的人，但所有这些却不足以抵消它的一个巨大弱点，即它不那么关心经营的结果。

而且，应该记住，尽管政府在智力和知识方面要强于某一个人，但它肯定不如全体个人。在干某一件事时，政府只能雇用全国一部分有学识、有才干的人。即使政府在招聘人才做某一工作时只以适合与否为条件，在政府招聘的人才以外，必定还有不少同样适合做此项工作的人，在个人经营制度下，这种工作常常会很自然地由这些人来做，因为他们能比别人更好，更省钱地做这项工作。既然如此，就很显然，排斥甚或取消个人经营的政府要么是用较差的手段取代了较优的手段，要么至少是用其自己完成工作的方式

取代了许许多多同样合格的人会采用的各种各样的方式，而各种方法的相互竞争要远比方法的划一更有利于进步和改良。

第六节　使人民养成共同行动的习惯

我最后要谈的，是反对扩大政府干预的一个最强有力的理由。即便政府能把全国最有学识和才干的人都网罗到各个部门内，很大一部分社会事务仍应该留给具有直接利害关系的人去做。生活中的事务，乃是对人民进行实际教育的最主要部分；书本和学校教育固然是极为必要的，也是极为有益的，但如果没有实际生活的教育，却不足以使人们能很好地处理事务，不足以使手段适合于目的。学校教育只是提高智力的必要手段之一；另一几乎同样必不可少的手段，就是积极运用自己的各种活动能力，如劳动能力、发明能力、判断能力、自制能力等，而对这些能力的自然刺激则是生活中的困难。不应把这种理论与一种洋洋自得的乐观主义相混淆，这种理论把生活中的困难看作是好事情，认为生活中的困难可以使人养成与这些困难作斗争的各种品质。只是因为存在着困难，与困难作斗争的品质才有价值。实际上，我们应该使人类生活尽量减少困难，而不应象狩猎者为了练习追捕而不杀猎物那样把许多困难保留下来。但是，因为生活对实际才能和判断力的需要只会减少，而无论如何不会完全消失，所以重要的是不仅应在少数杰出人物中而且应在全体人民中培养上述能力，并且应该较为多样化地、较为全面地培养这种能力，而不是象大多数人那样只是在狭隘的个人利益范围内培养这种能力。如果一个民族没有养成为

集体利益而自觉行动的习惯，如果一个民族一遇到与共同利益有关的事情就习惯地依赖于政府发命令或采取措施，如果一个民族总是盼望政府为他们做好每件事情，而自己只做习惯性的工作和例行的工作，那么该民族的能力就只发挥了一半，该民族所受的教育就在一极为重要的方面存在着缺陷。

在全体国民中通过实际运用而培养出来的能力，是国家最为宝贵的财富之一，即使国家的大小官吏已具有较高的文化水平，仍需要在全体国民中培养此种能力。对于人类的幸福来说，最为危险的情形莫过于，只是统治集团具有较高水平的知识和才能，而统治集团以外的人则既无知识又无才能。这样一种制度要比任何其他制度都更为全面地体现了专制主义思想，因为它使那些已经掌权的人享有较高的知识水平，使他们掌握了统治人民的另一件武器。这种制度就如同牧羊人照看羊群，但却不关心羊的肥壮与否那样，由此而会造成人与其他动物之间在机体上的那种巨大差别。防止政治奴役的唯一保障，就是在被统治者中间传播知识，使他们充满活力，具有公益精神，以此约束统治者。经验证明，要使上面所说的那些能力永远保持足够高的水平，是极为困难的，而且随着文明程度和所受到的保障程度的提高，随着人们以前只能依靠自己的体力、技巧和勇气来对付的艰难困苦和危险一个个地被消除，保持上述能力的困难还会增加。所以极为重要的是，所有社会阶层，包括最低贱的阶层在内，都应有许多自己必须亲自做的事情，都应使他们在这方面尽可能多地运用智慧和德行，政府不仅应把与个人有关的事情尽可能留给个人去做，而且还应该允许或毋宁说鼓励个人尽可能多地通过自愿合作来处理他们共同的事务，因

为大家商量和处理集体事务，可以很好地培养公益精神，有效地产生处理公众事务的智慧，而这种公益精神和智慧一向被看作是自由国家的人民所具有的特殊品质。

民主制度如果不在小事情上贯彻民主原则，而只在中央政府一级实行民主原则，则不仅不会保障政治自由，反而会造成一种完全相反的气氛，致使社会最底层的人也对政治统治权怀有欲望和野心。在一些国家，人民所渴望的是不受暴政的统治，而在另一些国家，人民所渴望的则仅仅是人人享有实施暴政的平等机会。不幸的是，对于人类来说，后一种渴望同前一种渴望一样是非常自然的，而且在许多情况下，甚至在文明国家，后一种渴望要远比前一种渴望更常见。随着人民逐渐习惯于通过自己的积极干预来处理自己的事务，而不是把事情留给政府去做，他们就会渴望消灭暴政，而不是渴望实施暴政；另一方面，如果所有的主动性和创造性都来自政府，个人总是习惯于受政府的监督和指导，那么民主制度在人们心中培养的就不是对自由的渴望，而是对权力和地位的无限贪欲，人们的聪明才智就不会用在正经事情上，而是用来勾心斗角，争名逐利。

第七节　自由放任是一般原则

以上所述是主张把政府对社会事务的干预限制在最小范围的主要一般性理由。几乎没有人会怀疑这些理由的有效性，因而在所有情况下，都应由主张政府干预的人而不是反对政府干预的人来证明自己有理由。总之，一般应实行自由放任原则，除非某种巨

大利益要求违背这一原则，否则，违背这一原则必然会带来弊害。

但是，迄今为止，即使在最明白不过地适用于上述原则的场合，政府仍违背这一原则行事，违背之严重，是后人也许无法想象的。迪诺耶先生的描述，① 可以使人对此有些了解。他对法国旧政府遵照干预和控制的法律精神限制工业活动的情况作了如下描述：

"国家对制造业的控制是毫无限制，极为专横的。它无所顾忌地随意处置制造业者的资源。谁可以办厂，应该生产什么，应使用什么原料，应采用什么工艺，应采用什么样的生产方式，这一切都由国家来决定。仅仅把事情做好，或做得较好，是不够的，还必须按规定去做。谁都知道1670年的那项法规规定，凡不符合规定的商品，一律没收，并连同制造者的姓名展览示众，如若再犯，则连同厂主的姓名也一起展览示众。人们必须时刻留意的，不是消费者的喜好，而是法律的命令。而命令则由许许多多检查官、专员、管理人、陪审员和监护人来执行。一旦不符合规定，机器便被拆除，产品便被烧毁，因而改进受到处罚，发明者被罚款。而且对国内消费的产品和出口产品有不同的规定。手艺人既不能为自己选择安身立业的地点，也不能在所有季节为所有顾客工作。1700年3月30日颁布的一道法令，限定18个城镇为可以纺织长统袜的地点。1723年6月18日颁布的一道法令命令鲁昂的制造业者从7月1日到9月15日暂时关闭他们的工厂，以帮助收割。路易十四因为要为卢浮宫修建柱廊，曾禁止一切私人擅自雇用建筑工人，违者罚款一万利佛尔，并禁止建筑工人为私人干活，初犯判处监禁，再犯

① 《论劳工自由》，第二卷，第353—354页。

则判处苦役。”

吉伦特派大臣罗朗的证词告诉我们，以上规定以及与此相类似的规定决非一纸空文。这种多管闲事而刁难人的干预一直延续到法国大革命爆发时为止。罗朗说：“我亲眼看到80件、90件、100件棉织品或毛织品被剪碎，然后被完全销毁。许多年来，每个星期我都能看到类似的情景。我看到制造品被没收；制造商被课以很重的罚金；一些纺织品在赶集的日子被当众焚毁；另一些则被展览示众，上面标着制造商的名字，并威胁制造商，如果再犯，则将其本人也绑到公共场所示众。所有这些都是按照现行的法规或内阁的命令做的，是我在鲁昂亲眼看到的。究竟犯了什么罪，要给以如此残酷的处罚？难道就因为所使用的原料或纺织品的质地，甚或某几根经线上有某些纰疵吗？

“我经常看到一些官吏闯入制造业者的家中，乱翻一气，恐吓其家人，割断布匹，扯断经线，拿去作为违反规定的证据。随后制造业者便被传唤、审讯和定罪，产品被没收，没收产品的判决书被张贴在各公共场所。制造业者的财产、名誉和信用由此而丧失殆尽。他们到底犯了什么罪呢？因为他们用精纺毛线制作了一种叫作长绒粗呢的毛料，这种毛料虽然在英国有出产，甚至在法国也有人出售，但法国政府却规定这种毛料应该用安哥拉山羊毛来制作。我还看到另一些制造业者也受到了同样对待，因为他们制造了一种特殊宽度的羽纱，这种宽度的羽纱是英国和德国所使用的，西班牙、葡萄牙等国以及法国的一些地方对此也有很大需求，但这种羽纱却违反了法国政府有关羽纱宽度的规定。”

现在，即便是最不开化的欧洲国家，也不会应用这种“家长式

的统治"原则了。在上面所引述的那些情形中，反对政府干预的所有一般性理由都是有效的，有些反对理由甚至是极为有效的。但我们现在则得转而讨论问题的第二部分，也就是讨论这样一些情形，在这些情形中，反对政府干预的一些一般性理由是完全无效的，而另外一些仍然有效的理由，却被更为重要的相反的考虑压倒了。

我们已经指出，一般说来，生活中的事务最好是由那些具有直接利害关系的人自由地去做，无论是法令还是政府官员都不应对其加以控制和干预。那些这样做的人或其中的某些人，很可能要比政府更清楚采用什么手段可以达到他们的目的。即便政府能够最全面地掌握个人在某一时期内积累的有关某一职业的全部知识（这实际上是不可能的），个人也要比政府对结果具有更强烈得多、更直接得多的利害关系，因而如果听凭他们选择，而不加以控制的话，则手段会更有可能得到改进和完善。然而，尽管劳动者一般说来能最好地选择手段，但能否在同样普遍的意义上断言，消费者或被服务者能最好地鉴别目的呢？买者是否总是能够鉴别商品？如果不能，则有利于市场竞争的推定便不适用于买者鉴别商品的情形，而如果商品的质量同社会有很大关系，那么权衡利弊得失，就应该由国家整体利益的全权代表以某种方式和在某种程度上进行干预。

第八节　自由放任有许多例外。消费者不能鉴别商品的各种情形。教育

这里，我们在承认消费者能够鉴别商品的时候，必须加上许多

限制条件和例外。消费者一般说来是他自己所使用的物品的最好鉴别者(尽管在这方面也并非完全如此)。这些物品是用来满足物质上的某种需要,或用来满足某种嗜好或爱好的,而关于这种需要和嗜好,是无需请别人来帮助鉴别的;或者这些物品是某一行业的人从事工作时所使用的工具,因而可以认为他们能够鉴别日常工作中所使用的工具的优劣。但还有另外一些东西,这些东西的价值是决不能用市场上的需求来检验的;这些东西的效用并不在于满足人们的嗜好,也不在于满足日常生活的需要,最需要这些东西的人反而最不想得到它们。那些主要用来提高人类素质的东西,就是这样。未开化的人是不能很好地鉴别教化的价值的。那些最需要提高知识水平和道德水平的人,却往往最不想提高知识和道德水平,而即使想,靠他们自己也做不到这一点。在自愿制度下,情况仍将是,既然人们不想达到某一目的,也就无从谈论手段,或者那些需要改进提高的人对自己所需要的东西抱有不全面或完全错误的看法,因而市场需求带来的供给,根本不是人们所真正需要的东西。在这种情况下,任何善意的、较为文明的政府都可以认为自己具有或应该具有比其所统治的普通人高的教化水平,因而同大多数人的自发需要相比,应该能够向人民提供更好的教育。所以,从原则上说,就应该由政府向人民提供教育。这个例子说明,不干预原则在一些情况下不一定适用,或不一定普遍适用。①

① 迪诺耶先生反对这种观点。我虽然在许多方面同意迪诺耶的看法,但他对政府干预却似乎采取了一种不分青红皂白的完全敌视的态度。他说,无论教育本身多么好,也只有当公众愿意接受时,才会对公众有用,教育符合公众需要的最好证明,就是它能作为一项赚钱事业而取得成功。这种论点无论是对于启迪人类心灵的教育来说,还是对于医治人类身体的药物来说,都是没有说服力的。如果无法说服某个病人吃某种药,那么这种药就对他什么作用也没有。但我们不能由此而推论

我认为，自由放任这个一般原则，尤其不适用于初等教育。某些基本知识是来到世上的所有人在儿童时代无论如何应该加以掌握的。如果他们的父母或抚育他们的人有能力使他们得到这种教育，但却未能这样做，那他们就没有尽到两方面的职责，一是对孩子本身的职责，一是对一般社会成员的职责，因为一般社会成员会因为其同胞缺少教育而遭受严重损害。所以，政府可以运用自己的权力，规定父母在法律上负有使子女接受初等教育的职责。但要使父母承担这种职责，则政府就必须采取措施确保人们能够免费或以极低的费用接受初等教育。

当然一些人也许会反对说，教育子女的费用是父母应该负担的费用之一，即使是劳动阶段也不例外；父母应感到用自己的钱履行这项义务是自己义不容辞的责任；而由别人出钱提供教育，正象由政府提供生活费那样，会相应地降低必要工资的水平，会减少人们努力工作和自我克制的动力。这种论点至多只是在以下情形下才是正确的，即个人本来会自己料理的事情，改由公家代办，也就

说，他不需要任何人的帮助就可以挑选到合适的药。难道他所尊重的人劝他吃的药，不会比他自己挑选的药更好吗？就教育来说，这正是人们争论的问题。毫无疑问，如果教育远远超出人们的需要，以致不能说服人们接受教育，那么这种教育就等于不存在，对人们毫无价值。但在人们自发选择的东西和人们拒绝接受的东西之间，还有另外一些东西，这些东西的取舍则应尽可能听从高明者的劝告。而且，公众无法鉴别的东西，只有在很长一段时间内展示给公众，迫使他们注意它，用长期的经验证明它会带来的好处，才会使公众最终了解它；而如果没有采取行动迫使公众接受，而只是在理论上提出建议，则公众也许永远不会了解它。然而，赚钱的投机生意却不会等好几年或好几十年才成功，它要么立即成功，要么完全失败。迪诺耶先生所忽略的另一点是，一些教育设施和教育方式虽然决不会为普通人所享用，因而不会偿付它们所花的费用（连同利润），但对许多人来说却具有无比大的价值，因为它们向少数人提供了最高质量的教育，使人类的优秀分子得以代代相接，正是依靠这些优秀分子，人类的知识才不断得到增进，社会才不断向着更高的文明前进。

是说，劳动阶级中的所有父母已认识到自己有义务花钱使子女接受教育并已履行了这一职责。但是，如果父母没有履行这一职责，没有把教育费用列入其工资必须支付的费用中，那就说明，一般工资水平尚不足以承担这种费用，这种费用必须由其他来源来承担。在一些情况下，一旦提供了帮助，就必须永远提供帮助，但提供教育的情形则不是这样。真正的教育决不会削弱，反而会增强和扩展人的各种机能，无论以什么方式得到教育，都有利于培养人的自立精神。倘若情形是不免费提供教育，人们便根本得不到教育，那么在这种情形下提供帮助所带来的结果，就不同于在其他许多情形下提供帮助所带来的结果；不同之处在于，现在提供这种帮助有助于日后不需要人帮助。

在英国以及欧洲大多数国家，非熟练工人靠其普通工资是不能为其子女支付初等教育的全部费用的，而且即使能，恐怕也不肯支付。所以，我们便不应在政府负责和私人负责之间进行选择，而应该在政府资助和自愿捐助之间进行选择，也就是在政府干预和民间团体干预之间进行选择，所谓民间团体的干预，就是象那两个著名的“教育协会”那样，由私人捐钱办学校。当然，凡是靠私人捐助已经办得很好的事情，就不应该用强制课征来的税款来办。在学校教育方面，这一原则适用到什么程度，则要看具体实际情况来定。对于我国民办教育的情况，最近人们已作了大量讨论，因而这里就无须加以详细评论了，需要指出的只是我深信，民间教育的数量现在是远远不够的，以后很可能也仍将是远远不够的，而其质量虽然显示出了某种改进的趋向，但现在除极少数情况外，却很差，而且一般说来是糟糕透顶的，简直是徒有其名。所以我认为，政

府有义务弥补这一缺陷，资助初等教育，以使穷人家的所有孩子能够免费或以微不足道的费用接受初等教育。

有一件事情是一定要坚持的，那就是政府不应垄断教育，无论是初等教育还是高等教育都不应加以垄断，不应运用权力和影响迫使人们就学于政府聘任的教师而不就学于其他教师，不应使受教于这些教师的学生享有特殊利益。一般说来，政府聘任的教师虽然也许要优于私人教师，但他们并非具有全体教师的知识和智慧，因而应敞开尽可能多的道路来达到提供教育的目的。政府在法律上或在事实上完全控制教育，是令人不能容忍的。拥有这种控制权并行使这种控制权，也就是实行专制统治。政府如果能从小塑造人民的思想和感情，那就可以对人民为所欲为。所以，虽然政府可以而且在许多情况下也应该设立各级学校，但它却不应强迫或诱使人们上公立学校，私人建立学校的权力也不应在任何程度上取决于政府的批准。要求一切人都必须接受一定程度的教育，是有道理的，但如果规定人们应如何接受教育，或应该从谁那里接受教育，那就没有道理了。

第九节 一些人可以对另一些人行使权力的情形。保护儿童和青少年；保护低等动物。妇女的情形则与此不同

在教育问题上，政府之所以有理由进行干预，是因为在这件事情上，消费者的利益和判断不足以确保提供优质商品。现在让我们来看另一类情形，在这类情形下，没有人处于消费者的地位，可

以依赖的只是当事者本人的利益和判断，例如当人们处理只关系到自身利益的事情时，或当人们订立私人契约时。

在这方面奉行不干预原则的理由是，同立法机关的一般法令或政府官员的命令相比，大多数人对自身的利益和促进自身利益的方法都具有更加正确和聪明的见解。这一格言作为一般原则来说，无疑是正确的，但也不难觉察到有一些很严重、很明显的例外，这些例外可以分成以下几类。

第一，虽然个人可以对自身利益作出最好的判断，但个人却也可能不具有判断和行动的能力，可能是疯子、白痴、幼儿，或虽然并非完全没有判断能力，却可能尚未达到能够作出成熟的判断的年龄。在这种情形下，不干预原则的基础便完全崩溃了。具有最大利害关系的人不仅不能对事情作出最好的判断，而且根本不能作出判断。无论在哪里，精神病患者都被看作是应该得到国家照顾的对象。①至于儿童和少年，人们常说，虽然他们不能自己作出判断，但他们有父母或其他亲属可以替他们作出判断。然而，这样一来问

① 英国有关精神病患者的法律，特别是有关如何确定精神病的法律，急待加以改进。目前，无论什么人，如果其财产值得垂涎，其亲属缺乏道德，或与其关系不好的话，都有可能被指控为患有精神病。一些人可以通过他人被宣判为患有精神病而获益。应这种人的请求，可以组成陪审团，进行审理，费用由被告者的财产承担。陪审团通常由12个小店主组成，在审理中，灌进这些易于轻信的小店主耳朵中的，都是被告的怪癖，外加仆人虚构的所有事情。这些小店主只了解自己的生活方式，对其他各种生活方式一无所知，把被告性格和爱好上的每一点与众不同之处都看作是怪癖，而又把怪癖看作是精神异常或邪恶。如果这种自作聪明的法庭作出指控者所希望的那种裁决，则财产也许就会转到合法所有者所最讨厌的人手中。最近，这种审理的一些实例已成了司法界的丑闻。这方面的法律需要大加修改，特别是必须作以下两点修改：第一，同在其他诉讼活动中一样，诉讼费不应由被告承担，而应由原告承担，只有在胜诉时，才赔偿原告的诉讼费；第二，被宣判为患有精神病的人，只要还活着，就决不应把其财产转给其继承人，而应由一位政府官员来管理其财产，直到他去世或恢复健康。

题的性质就变了，问题就不再是政府应不应该干预个人的行为和利益，而是政府应不应该让一些人的行为和利益完全听凭另一些人的摆布。父母的权力和任何其他权力一样，有可能被滥用，而且事实上也经常被滥用。如果法律不能阻止父母残暴地对待甚或杀害子女，那我们当然有理由认为，子女的利益会由于父母的自私和无知而经常被不知不觉地牺牲掉。无论什么事情，只要为了子女的利益显然是父母应该做的或不应该做的，法律在可能的范围内就应强迫父母去做或不做，一般说来，这也是法律的一项职责。试从政治经济学这一特殊领域举一个例子来加以说明。毫无疑问，只要国家照看得到，就应保护少年儿童，禁止雇用他们做过于繁重的工作。之所以应禁止少年儿童劳动的时间过长或劳动强度过大，是因为如果不加禁止的话，他们就总是被强制这样去做。就儿童来说，签约自由无异于强制自由，教育也是一个例子。不应允许父母或亲属由于漠不关心，嫉妒或贪婪而使儿童得不到他们可能得到的最好教育。为保护儿童的利益而在法律上进行干预的那些理由，也同样适用于那些不幸的奴隶和受人类虐待的低等动物。对于虐待这些没有防御能力的人和动物的行为，政府有时予以惩戒，一些人由于极为严重地误解了自由原则，而认为政府这样做超出了其权限，是对家庭生活的干预。实际上，家庭暴君所控制的家庭生活，正是最迫切地需要法律加以干预的事情之一。令人遗憾的是，人们对政府权力的性质与由来的模糊认识，竟使许多热心支持运用法律武器来惩治虐待动物的行为的人，不是在事情本身的是非曲直中寻找制定这种法律的理由，而是认为，之所以要制定这种法律，是因为一旦养成了虐待动物的残忍习惯，人类的利益也会

受到损害。如果说具有足够体力的人在看到动物被虐待时，有义务加以阻止，那么一般说来，社会也同样有义务加以阻止。在这方面，英国现行法律的主要缺陷是，即使是对于最为严重的虐待动物的行径，处罚也很轻，几乎往往等于不给予处罚。

一些社会成员处于依附地位，为了保护他们，应由法律限制他们的签约自由。常有人提议，妇女也应该包括在这些人中，而且现行的工厂法象对待未成年者那样对待妇女，对二者的劳动都作了特殊限制。但我认为，为了这一目的和其他目的而把妇女和儿童归为一类，不仅在理论上是站不住脚的，而且在实践上也是有害的。某一年龄以下的儿童是不能独立判断事物或行动的，在没有长大以前，他们必然或多或少地缺乏这种能力；但妇女却同男人一样有能力了解和处理自己的事情，妨碍她们这样做的唯一障碍是她们现在处在不公正的社会地位上。只要法律规定妻子得到的每样东西都是丈夫的财产，规定妻子必须与丈夫同居，从而迫使她忍受丈夫在精神和肉体上对她任意施加的虐待，那么就有理由认为，她是被强迫做每件事情的，而当代的改革家和慈善家所犯的一个大错误是，他们不是去纠正这种不公正本身，而是一点一点地对付不公正所造成的后果。如果妇女象男人那样，能完全支配自己的人身以及自己继承或挣得的财产，那就没有理由限制她们为自己劳动的时间，以使她们有时间为丈夫劳动，或者用鼓吹这种限制的人的话来说，以使她们有时间为丈夫的家庭劳动。在劳动阶段的妇女中，只有那些在工厂做工的妇女，不处于奴隶和苦役的地位，其所以如此，就因为她们到工厂工作和挣钱往往是自愿的。要改善妇女的状况，就应为她们开辟尽可能广的就业门路，而不是完全

或部分关闭已经向她们敞开的就业门路。

第十节 永久性契约

个人能对自己的利益作出最好的判断这种学说的第二个例外是，有时个人试图在现在不可改变地决定近期和遥远的未来什么对自己最为有利，此时就不适用于这种学说。只有当个人的判断依据的是个人实际的特别是现在的经验时，才有理由推论说个人能对自己的利益作出最好的判断，而如果这种判断形成于经验之前,即使在被经验推翻之后也不能反悔,那就没有理由作出上述推论。如果人们签订一项契约,不只是要做某件事,而是要永远或在很长一段时期内做某件事,绝不允许解除契约，那么，便不能认为坚持履行这种契约总是对人们有利的，何况签订这种契约时人们可能还很年轻,并不真正了解自己所做的事情，在这种情况下，即使是自愿签约，通常也没有什么意义。听凭人们自由签约这一实际原则，在应用于永久性契约时，应加以很大的限制;法律应对这种契约采取极为慎重的态度；若当事人尚不能对这种契约所规定的义务作出判断,法律就不应允许签订这种契约;若允许签订这种契约，法律就应尽可能确保当事人是在深思熟虑之后才签订这种契约;尽管当事人不能自行解除这种契约,但法律却应该允许当事人向公正无私的有关当局陈述了充足的理由后，解除契约。以上种种考虑显然适用于婚姻这种最为重要的终生契约。

第十一节　委托经营

对于政府不能象个人那么妥善地处理个人事务这种学说，我要指出的第三种例外，是个人委托他人经营的情形，在这种情形下，所谓私人经营，事实上与其说是当事人自己在经营，还不如说政府官员在经营。不管什么事情，若听其自然，股份公司能办好的话，则国家常常也能办好，而且就实际结果来说，有时还会办得更好。众所周知，政府的经营确实是拖沓的、不经心的、无效率的，但股份公司的经营一般说来也是如此。固然，股份公司的董事常常是股东，但政府官员也总是纳税人；公司董事同政府官员一样，可以在经营良好时得到一份利益，但暂且不说偷安的心理，他们有时也故意不好好经营，以从中谋利。有人会反对说，全体股东可以对董事进行某种控制，而且几乎总是有权解除董事的职务。但实际上，股东很难行使这种权力，只有当公司经营得很糟糕，接近于破产时，才会行使这种权力，而在这种情况下，政府一般也会撤换它所任命的管理人员的。股东大会以及股东个人的检查和调查提供的这种保障是很差的，与此相对，在自由国家，凡政府干预的事情，则较为公开，可以对其进行较为积极的讨论和评论。所以，同合股经营相比，政府经营的缺陷即使肯定要大一些，似乎也并不一定大得很多。

凡是人们通过自愿合伙所能做的事情，即使政府官员能做得一样好或更好，也应让人们自己去做，其原因我们在前面已经说过了，即：这些事情如果让政府官员去做的话，会使政府主要官员的负担过重，分散他们的注意力，无法集中精力履行只有他们能履行

的职责，而去管理那些没有他们也能做得很好的事情；会不必要地使政府的直接权力和间接影响膨胀，并增加政府官员与老百姓发生冲突的机会；会不适当地把全国从事大规模经营的技术和经验以及采取集体行动的权力都集中在掌握统治权的官僚机构手中；这种做法会使人民和政府的关系变成孩子和监护者的关系，导致人民参与政治生活的能力低下，到目前为止，欧洲大陆上那些被代议制或非代议制政府过分干预的国家，情况正是如此。①

然而，虽然由于以上原因，可由私人公司办得相当好的事情，一般说来就应让私人公司去做，但却不能由此而推论说，政府应完全放任不管私人公司的经营方式。在许多情形下，提供某种服务的方式，由于其性质的缘故，实际上必然是独家的；在这种情况下，是无法阻止实际的垄断的，是无法阻止垄断者向社会课税的。我已不只一次地提到了煤气公司和自来水公司的情形，虽然完全允许这些公司展开自由竞争，但实际上却毫无竞争，而且他们实际上要比政府更加不负责任，更加不闻不问人们的抱怨。在这种情况下，多家经营只是增加了开支，而并没有带来好处，国民为不可或缺的服务支付的费用，实质上与法律强制课征的赋税没有什么两样：几乎每一户人家都不把“水费”同地方税区别开来。因而，我们有理由认为，这些特殊的服务，同铺设道路和清扫街道等服务一

① 与此相类似的事例是，在目前的社会状态下，全体妇女表现出了这样一个特征，那就是厌恶政治，缺乏公益精神；这是政治改革家经常感觉到和经常抱怨的，但他们却不愿承认也不想消除造成这种情况的原因。显然是各种制度的影响和妇女所接受的全部教育，使她们认为自己与政治完全无缘。妇女只要当上政治家，就会顺应时代的潮流，与同时代的男人一样，表现出对政治具有同样大的兴趣和同样大的才能。例如，在历史上，卡斯提尔的伊萨贝拉和英格兰的伊丽莎白，都绝非是罕见的例外，而只不过是欧洲有地位和有教养的妇女所普遍具有的那种精神和能力的光辉范例。

样，虽然肯定不应由中央政府来提供，但却应该由市政当局来提供，其费用应由地方税来支付，就象现在实际上是由地方税来支付的那样。但在许多与此相类似的最适宜于私人经营的领域，光有经营者的利益尚不足以确保社会得到适当的服务，还需要有另外的保障；政府应从一般利益着想使这些领域中的经营活动遵守合理的规定，或保留控制这类经营活动的权力，以使公众能享有垄断利润带来的好处。这适用于道路，运河和铁路的经营管理。在这些方面，实际上总是存在着很大程度的垄断。一国政府如果完全让某一私人公司享有这种垄断权，那就无异于让某一个人或某一家公司为了自己的私利随心所欲地对该国生产的全部麦芽或进口的全部棉花课税。固然，在一定时间内允许私人公司享有这种垄断权，根据发明人可以享有专利权的原则，是有道理的，但是，国家对于这类公共事业应保留将来收回的权利，或保留并自由行使规定最高收费的权利和经常变动最高收费的权利。也许有必要指出，国家可以拥有运河或铁路，而不亲自经营它们；运河或铁路由向国家租得一定期限经营权的公司来经营，往往经营得更好。

第十二节　有时政府干预对于实现当事人的愿望是必不可少的。这方面的例子有规定劳动时间的长短和出售殖民地的土地

我要请求人们特别注意第四种例外，因为我认为，政治经济学家至今尚未充分注意这种例外。有些事情需要法律进行干预，并

不是为了否决人们对自身利益所作的判断，而是为了使这种判断得以付诸实施，因为人们只有采取协调一致的行动才能实施其判断，而协调一致的行动只有得到法律的认可和批准才会奏效。为了举例说明同时也为了避免过早地作出判断，让我们来看缩短劳动时间的问题。不管是不是事实，我们至少可以假设，普遍把工厂的劳动时间例如从 10 小时缩减为 9 小时，对工人是有好处的；并可以假设工人劳动 9 小时得到的工资会和劳动 10 小时一样多或基本一样多。有人会说，如果结果是这样，如果工人都相信结果是这样，那么工人就会自动这样来限制劳动时间。但我认为，除非全体工人商量好相互遵守这种限制，否则这种限制是不会有效的。如果某一个工人不愿工作 9 个小时以上，而其他工人则愿意工作 10个小时，那么这个工人要么会失业，要么会被扣掉工资的十分之一。由此可见，不管这个工人多么坚信缩短劳动时间对整个工人阶级是有好处的，但在他尚不能肯定所有工人或大多数工人都会同样做时，如果他率先行动，他自己就会遭殃。现在假设全体工人阶级已一致同意缩短工时，在这种情况下，是否没有法律的批准也能缩短工时呢？我们的回答是，除非有同法律一样严格的舆论，否则是不能做到这一点的。其原因是，不管遵守这一规定对整个阶级多么有利，违反这一规定却对每个人有直接的好处，而且遵守这一规定的人愈多，违反这一规定的人得到的好处也愈多。假如几乎所有工人都遵守缩短工时的限制，只工作 9 小时，那么那些愿意工作 10 小时的工人就会得到这种限制带来的全部好处，外加违反这种限制带来的利润，也就是说，他们的 9 小时工作会得到 10 小时的工资，另外那 1 小时的工作会再得到 1 小时的工资。我承认，

如果绝大多数工人工作9小时的话，那么没有哪个工人会受到损害，整个工人阶级都会得到好处，与此同时，那些愿意工作更长时间挣得更多工资的人也不会受到妨碍。这当然是人们所希望的理想状况。姑且假设能在不减少工资、不把劳动逐出某些市场的情况下缩短工时（是否能够做到这一点，不是在理论上所能决定的，而要看具体情况而定），那么做到这一点的最好方式，就是工人的一般劳动习惯慢慢地发生变化，也就是说，工人逐渐自愿地缩短工时，而那些不愿缩短工时的工人，其自由也丝毫不会受到限制。然而，在比以前好的报酬条件下，许多工人也许宁愿工作10小时，以致缩短工时不能成为一般准则，一些人自愿做的事情，会迅速成为另一些人不得不做的事情，那些为了得到较多工资而宁愿工作较长时间的人，最终也许并不会得到比以前多的工资。在这种情况下，即使工作9小时确实有利于每个工人的利益，即使每个工人都相信其他工人会工作9小时，要达到这一目标也得把这种信以为真的默契通过法律转变为具有约束力的契约。在这里，我并没有支持这种立法的意思，英国尚没有人要求颁布这种法令，在目前的情况下，我也不主张颁布这种法令。我不过是想借此说明，各阶级的人们有时会需求法律的帮助，使每个人确信其竞争者也会采取相同的作法，从而贯彻实施他们全体经过深思熟虑而取得的对自身利益的看法，如果没有法律的保障，人们是不会放心大胆地实施集体的看法的。

可以用来说明上述原则的另一个例子，是大家所知道的威克菲尔德的殖民计划。该计划所依据的重要原理是，土地和劳动的生产力取决于两者之间是否具有适当的比例；在新拓殖的国家，如果

少数人占有大量土地，或者如果每个工人都很快成为土地占有者和耕种者，则生产力便会降低，该殖民地在财富的积累和文明的进步方面便会受到极大阻碍；占有本能（几乎可以这样说）以及在故国养成的那种对土地所有权的感情，会诱使几乎每一个移民尽其所能地占有尽可能多的土地，会诱使每个工人立即占有土地，只靠家人帮助耕种土地。如果能在某种程度上限制这种立即占有土地的倾向，能诱使每个工人工作若干年后才占有土地，那就会长久地拥有大批雇佣工人，可雇佣他们来修筑道路、运河以及水利设施等，可雇佣他们建立和从事各项城市产业。在这种情况下，当工人最后成为土地所有者时，他会发现由于能很方便地到达市场和雇佣到工人而大大提高了土地的价值。所以，威克菲尔德建议阻止人们过早地占有土地，阻止人口过于分散，其方法是凡尚未被占有的土地，都由国家规定高额售价，所得收入用于把外国工人运送到殖民地。

然而，这一有益的计划却遭到了人们的反对，说它违反了政治经济学中的一条著名原理，即个人能对自身的利益作出最好的判断。据说，只要听其自然，个人通过自由选择而占用的土地数量和占用土地的时机就是对每个人最有利的，从而对整个社会也是最有利的；人为地设置障碍阻止人们获得土地，就是承认立法者的狂妄想法，承认他比人民自己更知道什么对人民最有利，以此阻止人民按自己认为最有利于自身的方式行事。这完全误解了威克菲尔德的计划，也完全误解了据说它所违背的那条原理。疏忽之处类似于我们在前面以劳动时间问题为例子所说明的那种疏忽。任何人所占有的土地数量都不应超过他所能适当耕种的数量，任何

工人都应等到有人替代他时才占有土地，这种想法尽管对整个殖民地是有利的，对殖民地中的每个人也是有利的，但是，除非某个人确信其他人也这样做，否则他进行这样的克制就决不会对自己有利。如果周围的定居者都拥有上千英亩土地，那他实行克制，只拥有 50 英亩土地，对自己有什么利益呢？或者，如果其他所有工人都立即用所得到的收入购买地产，这些地产相互之间的距离有数英里之遥，那么某个工人把自己获得土地的时间往后推迟几年，这对他有什么好处呢？如果所有其他工人都竞相购买土地，以致无法形成雇佣劳动阶级，那他推迟占有土地的时间，就不会在他获得土地时增加利用土地的效率；他为什么要在周围的人都已成了土地所有者时仍充当雇佣劳动者，从而使自己处于不利地位呢？做对大家都有好处的事情，是有益于每个人的，但只有当其他人也这样做时，才有益于每个人。

每个人能对自身的利益作出最好的判断这一原则，按照上述反对者的理解，可以解释为，政府不应当执行那些已得到公认的职责，也就是说，政府实际上根本就不应当存在。不相互偷盗和欺骗，无论对整个社会来说还是对社会的每一成员来说，都是非常有益的；但却仍然需要有惩处偷盗和欺骗的法律；其原因是，虽然不偷盗、不欺骗是有益于每一个人的，但如果允许所有其他人偷盗和欺骗他，那他不偷盗和欺骗其他人对自己就是不利的了。主要正是由于这一原因，才需要有刑法，因为即使人们一致同意某种行为对大家都有利，但这并不能确保大家总是照此行事。

第十三节 利他行为。济贫法

第五，根据个人是自身利益的最好判断者这一原则而反对政府干预的论点，不适用于以下涉及面很广的一类情形，在这种情形下，政府所要干预的不是个人为自身利益采取的行动，而是为他人利益采取的行动。这特别包括公共救济这一十分重要而又引起很多争论的问题。虽然一般说来，凡是个人能够做的事情，都应该让他们自己去做，但是，如果他们不能自己去做，而要得到别人的帮助，便产生了这样的问题，他们是完全从别人那里从而很不可靠地、没有规律地得到这种帮助好呢，还是应该让社会经由国家这一工具来有组织、有计划地提供这种帮助。

这就涉及了济贫法的问题。如果各阶层的人都是有节制而节俭的，同时财产的分配又是令人满意的，则济贫法就不是很重要的问题，但英国当前这两方面的情况则与此相反，因而济贫法就是一极为重要的问题了。

不管我们如何看待道德原则和社会团结的基础，我们都必须承认，人类是应该相互帮助的，穷人更是需要帮助，而最需要帮助的人则是正在挨饿的人。所以，由贫穷提出的给予帮助的要求，是最有力的要求，显然有最为充分的理由通过社会组织来救济急待救济的人。

另一方面，无论就哪种帮助来说，都需要考虑到两种结果，一种是帮助本身的结果，另一种是依赖于帮助的结果。前者一般是有益的，后者则大都是有害的，而且在许多情形下，害处是非常大

的，以致弊大于利。最需要帮助的人往往最容易发生这种情况。养成依赖他人帮助的习惯是有害的，而最为有害的莫过于在生活资料上依赖他人的帮助，不幸的是，人们最容易养成这种习惯。因而需要解决的问题是微妙而重要的，即如何在最大的程度上给予必要的帮助，而又尽量使人不过分依赖这种帮助。

然而，帮助过多和没有帮助都会同样损害人的干劲和自立精神。努力而没有成功的希望，甚至要比不努力也肯定能获得成功，更加令人感到沮丧。当一个人境况极为糟糕，意志消沉，麻木不仁时，给予他帮助便是为他注射兴奋剂，而不是镇静剂，由此而可以增强而不是减弱他的活力。不过，这种帮助无论如何不应取代这个人自己的劳动、技能和节俭，不应使他丧失自助的能力，而只应通过这种合法的帮助使他更有希望获得成功。因此，这可以说是一项标准，所有慈善救济计划，无论是针对个人的还是针对各阶级的，无论是民间的还是官方的，都应接受这一标准的检验。

如果说在这一问题上有任何一般的理论或准则的话，那似乎就是，如果接受帮助的人和没有接受帮助的人处境相同，如果这种后果是可以预料到的，那么这种帮助就是有害的，另一方面，如果人人都可以得到帮助，但人人都尽力摆脱帮助，则这种帮助对大多数人来说就是有益的。这一原则应用于官方救济计划，就是1834年颁布的济贫法所依据的原则。如果接受救济的人生活得同自食其力的人一样好，那么这种救济制度就会从根本上使所有人丧失勤奋努力，刻苦自励的精神，如果真的实施这种制度，那么作为其补充，就需要一种有组织的强迫劳动制度，来迫使那些没有自立动机的人象牛马那样干活儿。但是，如果一方面能确保所有人不受

绝对贫困之苦，另一方面能使那些靠政府救济的人的生活状况远远不如自食其力的人，那么能保证所有人不致饿死（除非自愿如此）的法律，便肯定会带来有益的结果。这种想法至少在英国是可以实现的，上个世纪结束以前很长一段时期的经验以及近来许多非常贫困的地区的经验，都证明了这一点，这些地区实施了严格的济贫规定以后，减少了大量贫民，给整个劳动阶级带来了巨大而长久的好处。无论哪一个国家的济贫制度，只要经常依据人民的性格调整救济方法，也许都会具备必要的条件而成为无害的制度。

我认为，具备了这种条件后，就完全应该由法律来规定应给予身体健康的穷人多少最低限度的救济，而不应让他们依赖私人施舍过活。首先，私人慈善机构提供的救济几乎总是不是过多，就是过少，在一个地方可能滥发救济，而在另一个地方则听凭人们挨饿。其次，既然国家必须向犯了法而服刑的穷人提供食物，那么不犯法便不提供食物，也就无异于鼓励人们犯罪。最后，如果让穷人依赖私人慈善机构过活，就不可避免地会有大量乞丐。国家可以而且也应该让私人慈善团体去做的事情，是分辨哪些人真正需要救济，哪些人不那么需要救济。对于较为需要救济的人，私人慈善团体可以给予较多的救济。而国家则必须按一般规则行事。国家无法分辨哪些穷人应得到救济，哪些穷人不那么需要救济，不能给予前者较多的救济，给予后者较少的救济。有人指责法律不公平，说法律未能给予单纯时运不济的穷人比行为不轨的穷人更好的待遇，他们这样说是由于误解了法律和公共权力机关的职权范围。发放救济的政府官员无权调查他人的私事。不应授权负责救济事务的人员去对申请救济的人的道德行为作出判

断，让他们根据这种判断想决定发放还是不发放他人的钱财。如果有人认为发放救济的政府官员(即便是最称职的)会不辞辛劳地仔细调查穷人过去的行为,以此作出合理的判断,那他就太不了解人类了。私人慈善团体会作这种区分，而且它们在发放自己的钱财时，也有权根据自己的判断这样做。人们应该懂得这是特别适宜于私人慈善团体做的事情,私人慈善团体的工作是好是坏,也就看它们执行这一职能时表现出来的明辨力是多还是少。但是，却不应要求公共基金的管理人员也这样做，他们只能对所有的穷人一视同仁，甚至对最坏的穷人也得给予适用于所有穷人的最低限度的救济。如果要求公共基金的管理人员也这样做，那么任意放宽救济尺度就会很快成为普遍现象，只有在极少的情况下，才会拒绝给予救济,而这种拒绝也是任意而专横的。

第十四节 开拓殖民地

另一类事例也适用于与公共救济一样的原理。在这类事例中,个人的所作所为,虽然完全是为了个人自身的利益,但其结果却远远超出了个人利益的范围，涉及整个国家和子孙后代的利益,而对于这种利益,社会只有用其整体的力量才能予以维护和促进。这方面的事例之一就是殖民地的开拓。谁都不会否认，殖民地的建立不应只照顾开创者的私利，而应认真考虑到殖民地今后长久的利益，如果人们这样认为的话，那么要做到这一点，就必须依照贤明的立法者的先见和远虑,订立种种法规,使建立殖民地的事业从一开始就遵守这些法规；而只有政府有能力制定和实施这

种法规。

政府对殖民事业的干预，关系到人类文明本身的未来利益和长久利益，远远超出了较为狭隘的纯经济方面的考虑。但即使单单从经济方面来说，把人口从人满为患的地方迁移到无人居住的地方，也是一项对社会非常有用的工作。这项工作非常需要政府的干预,同时也会给政府干预带来最高的报酬。

要理解开拓殖民地带来的利益，就不应认为开拓殖民地只与某一国家有关，而应认为开拓殖民地关系到人类的整个经济利益。开拓殖民地的问题一般仅仅被看作是分配问题，即减轻一方劳力市场上的剩余，用这种剩余补充另一方劳力市场上的供应不足。固然这是分配问题,但同时也是生产问题,人们大谈特谈的一向是从价格最便宜的地方输入商品带来的经济利益，却很少想到在生产费用最低的地方生产商品也能带来经济利益。如果把消费品从供应过于充足的地方运送到供应不足的地方是有利可图的，那么把劳力和生产工具从供应过于充足的地方运送到供应不足的地方，不也同样是有利可图的吗？把劳力和资本从欧洲国家输往新兴国家，也就是把劳力和资本从生产力较低的地方输往生产力较高的地方,会相应增加整个世界劳动和资本的生产物总量,会增加欧洲国家和新兴国家的共同财富,在很短的时间内,财富的增加额就会是运费的好几倍。我们可以毫不踌躇地断言，在目前的世界状况下，开拓殖民地是欧洲富裕国家的资本所能从事的一项最为有利可图的商业事业。

但很明显,作为一项商业事业来说,大规模开拓殖民地这项工作,只能由政府来进行,或者在与政府达成完全的谅解的情况下由

私人团体来进行，只有在非常特殊的情况下，例如在爱尔兰发生饥荒后的那种情况下，情形才可能不是这样。自愿的移民对于减轻欧洲国家的人口压力没有多大作用，尽管这无疑会给殖民地带来好处。自愿移居的劳动者很少是很穷的人，往往是拥有少量资本的小农或已有若干积蓄的工人，这些人的移居固然减少了拥挤的劳力市场上的劳力，但同时也从自己国家的资本中带走了除他们自己外还可以养活和雇佣他人的资金。另外，这部分人的数量很有限，即便他们全都移居，也不会对人口数量产生什么影响，甚至连人口每年的增加额都不会受影响。要向国外迁移大量劳力，移居费用就必须由移居者以外的人来支付或至少是垫付。那么应该由谁垫付呢？人们很自然地会说应该由殖民地的资本家来垫付，他们需要劳力并想雇佣劳力。但问题是，资本家出资迁移工人后，却无法确保自己从这些工人那里得到好处。即使殖民地的所有资本家联合起来，通过捐款来承担这种费用，他们也仍然无法确保工人到了殖民地后为他们干活儿。这些工人工作很短一段时间，挣了一点钱后，如果政府不加以阻止的话，就会占据荒地，自行耕种。人们已进行过多次试验，看能否强制执行劳动合同，迫使移居者向垫款人偿还路费，但这样做却麻烦很多，开支很大，总是得不偿失。剩下的唯一办法就是借助于教区或个人的自愿捐助，来消除已经成为或即将成为地方济贫税负担的剩余劳力。假如普遍采用这种方法，也许会有相当一部分人移居，从而消除现有的失业人口，但却不会提高就业者的工资，而且每代人都得重做一遍这样的事情。

开拓殖民地的工作之所以应该由国家来进行，其主要原因之一是，除极为特殊的情况外，只有这样，移民费才能自行得到补偿。

既然正如前面所说的那样，把资本和劳动输往新兴国家，是最为有利可图的商业事业。那么如果它不能象其他商业事业那样偿付自己的开支，就未免太荒唐了。它极大地增加了整个世界的产量，那为什么不能从这种增加额中截留出充足的部分偿付进行这种事业所支付的费用呢？由于前面所说的原因，无论是个人还是私人团体，都无法使自己垫付的费用得到偿还，但政府却能做到这一点。政府可以从移民每年创造的财富增加额中拿出足够的一部分，用来连本带息地偿付移民开支。向某一殖民地移民所付出的费用，应由该殖民地来承担，但一般说来，只有当该殖民地的政府承担这种费用时才有可能做到这一点。

殖民地可以采用各种方法筹集移民所需的资金，但最好的方法莫过于威克菲尔德先生首先提出并一直不遗余力地鼓吹的那个计划，即为所有荒地标上价，用出售土地所得的收入支付移民费。一些人毫无根据而迂腐不堪地反对这种计划，我在本章的前一部分已对这种反对意见作了回答，因而我在这里只讨论该计划的优点。首先，它可以避免每年通过课税筹集大笔资金所带来的困难和不满；在人口分散的荒凉地区，是根本无法通过课税筹集大笔资金的，经验证明，很难迫使殖民地的人民缴纳直接税，即使能迫使他们缴纳，课征到的税款也远远不及课税所花的费用；与此同时，在新建立起来的社会中，间接税很快就会达到其极限。因此，出售土地是筹集所需资金最为便利的方法。除此之外，这一计划还有另外一些更为可取的地方。殖民地的居民常常采取野蛮人的生活方式，居住得很分散，以致享受不到商业、市场、分工以及合作的利益，威克菲尔德的计划正好可以有效地阻止这种倾向。按照该计

划，靠公费移居的人，必须先挣得一大笔钱后，才能成为土地所有者，由此可以保证经常有一支雇佣劳动大军，而在每一个国家，雇佣工人都是一种极为重要的辅助力量，即使对于小自耕农来说也是如此；而且该计划会减少农业投机者增加土地的欲望，从而使定居者相互住得较近，能相互合作，使人们都居住在离外贸中心和工业中心不远的地方，确保城镇的迅速形成和发展以及城镇产品的迅速增加。人口的这种集中，同可以无偿占用荒地时经常出现的人口分散状态相比，会大大加速经济的繁荣，大大增加可以用来进一步移民的资金。未采用威克菲尔德的计划时，所有新殖民地在其创建初期都充满了艰难困苦，最近依据旧方法建立的最后一个殖民地"斯旺河定居区"，就是最典型的例子之一。后来开拓殖民地的工作便采用了威克菲尔德的方法，虽然并没有完全采用，只是把出售土地所得到的一部分收入用于移民，尽管如此，凡是采用了这种方法的地方，例如南澳大利亚、维多利亚以及新西兰，由于阻止了人口的分散，保证了人们能雇佣到工人，从而使资本大量涌入，还是克服了重重困难和管理上的许多失误，神话般地一下子就繁荣了起来。①

这种能自我维持的开拓殖民地的制度一旦建立起来，其效率就会与年俱增；其作用也会以几何级数增加，这是因为，在殖民地的人口饱和以前，每个健壮的移民都会在很短的时间内增加该地

① 在上述一些殖民地，有人极其恶毒地攻击威克菲尔德的计划，这种攻击即便是有道理的，也不适用于威克菲尔德的计划，而只适用于某些与该计划根本无关的规定，这些规定是毫无必要地而且极其错误地强加在该计划上的，例如规定只能出售数量有限的土地，必须采取拍卖的形式，所出售的每块土地不得小于640英亩，而不是象威克菲尔德的计划所要求的那样，按固定价格出售所有土地，无论是在数量还是在位置方面，都使买者享有充分的选择自由。

的财富，所增加的财富除足以满足他自己的消费外，还能支付另一个人移居的费用，由此可见，已经移入的人愈多，将来移入殖民地的人也就愈多，因为无需增加开支，每个移民就都会在很短的时间内为其他人的移入奠定基础，直到殖民地的人口饱和为止。所以，在开始时，为加速移居速度，母国应向殖民地提供垫款，这种垫款会由出售土地所得的收入来偿还。为大规模移民而垫付的这种款项，可以说是母国进行的一种投资，一种对殖民地最为有利的投资，而勤俭的移居者很快就能购买土地，使殖民地有钱偿还这种垫款。为避免劳力市场出现供过于求的现象，有必要与那些愿意把资本移往殖民地的人采取协调一致的行动。一旦人们了解到在生产力非常高的殖民地有大量雇佣工人，就肯定会有大量资本从象英国这样利润很低而积累速度很快的国家移往殖民地。唯一应该注意的事情是，一次运送出的工人不应过多，以免超过资本所能吸收的程度，不能以高工资雇佣他们。

采用这种方法，只要垫付一定数量的钱，就不仅仅会使一批人移居，而是会使人们源源不断地迁往殖民地，而且迁往殖民地的人流会越来越宽，越来越深，由于这一原因，这种减轻人口压力的方法也就具有了其他方法（这些方法只是试图消除人口增长带来的后果而不是限制人口增长本身）所没有的一种优点，即它包含有不确定的因素，谁都无法精确地预料它作为剩余人口的出口究竟会产生多大影响。因此，象英国这样的国家，既然拥有过多的人口，又统治着若干无人居住的大陆，其政府就负有不可推卸的责任，应采用上述那种能自我维持的开拓殖民地的计划，在母国和这些大陆之间建立起一座桥梁，保证人们无须支付费用就可以移居到这

些殖民地，并保证移居的人数刚好与这些殖民地在某一时期所能容纳的人数相等。

就英伦诸岛来说，近来爱尔兰有空前多的人自发地向殖民地移居，这大大减少了上述种种考虑的重要性；爱尔兰的移民中不仅有小农，而且还有最为贫穷的农业工人，他们移居殖民地既是自愿的，费用又完全是自己筹集的，在他们之前移居到殖民地的亲戚朋友提供了所需的资金，由此保证了人们源源不断地移往殖民地。此外，还有大量的人自愿向发现了金矿的地方移居，这部分满足了我们的一些最为遥远的殖民地对劳力的需求，在这些遥远的殖民地，无论对当地的利益来说还是对整个国家的利益来说，最最需要的都是劳力。然而，这两股移民洪流已大大减弱了，虽然爱尔兰的移民洪流在某种程度上已有所恢复，但却不能断言，以后不再需要政府依据上述自我维持原则有计划地提供资助，借此在英格兰寻找工作的人手和世界其他地方需要人手的工作之间建立起联系。

第十五节　其他事例

上面我们已说明，反对政府干预的那些主要理由，不适用于开拓殖民地的工作和救济穷人的工作，还有其他各种各样的事例也是这样，在这些事例中，需要人们提供某些重要的公益服务，但却没有人特别愿意提供这种服务，或即使提供了，也不会自然而然地得到报酬。例如地理考察航行或科学考察航行。探险所获得的知识也许具有很大的社会价值，但就个人来说，由此得到的好处却

绝对补偿不了探险的费用，也无法从受益者那里截留一部分利益，用来报偿探险的发起人。这种探险可以依靠私人捐助来进行，但这种方法人们很少采用，同时也是靠不住的。较为常见的，是由国营公司或慈善团体承担探险费用；但一般说来，这种探险还是由政府出资进行的，由政府把这一工作交给它认为最有能力的人去完成。另外，确保航行安全的灯塔、浮标等设施，也应该由政府来建立和维护，因为虽然船舶在海上航行时受益于灯塔，却不可能让船舶在每次使用灯塔时支付受益费，所以谁也不会出于个人利益的动机建立灯塔，除非国家强制课税，用税款报偿建立灯塔的人。有许多科学研究工作对于国家和人类具有重大价值，但却需要人们付出大量的时间和艰苦的劳动，常常还需要花很多钱，而这些人如果从事其他工作，是会获得很高的报酬的。如果政府不能对所花的钱给予补偿，对所付出的时间和劳动给予报酬，那就只有极少数人能从事这种研究工作，这些人拥有财产，掌握有专门知识，吃苦耐劳，并热心于公益事业，或渴望在科学上有所建树。

与此相关联的，是用薪金养活所谓学者阶级的问题。发展理论知识，虽然是最为有用的一项工作，但却是一项有益于整个社会而不是有益于个人的工作，所以显而易见，应由整个社会来为这种工作支付报酬。谁却无法以这种工作来谋取金钱上的报酬，如果不依靠某种公共基金来为这种工作提供报酬的话，那么这种工作不但不会得到促进，反而会受到阻碍，因为从事这种工作的人是无法以此来谋生的，结果有能力从事这种工作的绝大部分人不得不用绝大部分时间来养家糊口。不过，这种弊害实际上并不象表面看来的那么大。据说，最伟大的工作一般都是由余暇时间最少的人

完成的，每天从事几小时呆板的日常工作，并不会妨碍人们在大学和哲学方面取得最辉煌的成就。然而，有些研究和实验不仅要求人们长期坚持不懈付出时间与精力，而且是很耗费脑力，很累人的，人们从事了这种工作，就不可能再运用脑力做其他事情，即使是在闲暇时间。因此，应该以某种方式保证科学家以及其他学者的生活，使他们有充分的时间从事自己的研究工作，从而使社会由此而受益。大学的研究员制度就特别适合于达到这一目的，但却很少用于这一目的，研究员基金大都用来奖励过去的功绩，用来纪念人们已取得的成就，而不是用来为研究人员发放薪金，保证他们能从事研究工作，以增进知识的发展。一些国家已在自然科学、考古、历史等方面建立了研究机构，在这些机构实行薪金制度。但最有效的同时也是最不容易被人滥用的方法，乃是授予一些人以教授职务，让他们承担教学任务。讲授某一门知识，至少是讲授某一门较为高级的知识，往往会促进而不是阻碍这门知识的发展。教学工作以外，往往还会有大量时间可以从事富于创造性的研究工作。在各门科学（无论是精神科学还是物理科学）中，最伟大的业绩一向都是由那些公开讲授这些科学的人开创的，其中有柏拉图和亚里士多德，以及苏格兰、法国和德国等大学的著名人物。我没有提到英格兰，是因为众所周知，直到最近，英格兰的教授制度还是有名无实的。另外，就高等学府中的讲师来说，公众即使无法鉴别其讲课的质量，至少也能看出他们是否有才能，是否勤勉，因此在这方面不那么容易滥用任命权，而胡乱任命那些不直接与公众接触的人则比较容易。

一般可以这样说，无论什么事情，如果为了人类或子孙后代的

一般利益是应该做的，或如果为了那些需要他人帮助的社会成员的当前利益是应该做的，而个人或私人团体做这种事情又不会得到报酬，那么就宜于由政府做这种事情。不过，在做这种事情以前，政府应该想一想，这种事情是否有可能依据所谓自愿原则由私人去做，如果有这种可能，政府又是否有可能比充满热情而又乐于解囊相助的私人更好，更有效地做这种事情。

第十六节 对于适宜于私人去做但却没有人做的事情，政府便有必要进行干预

我认为，以上几节论述了那条实际原则的全部例外，那条实际原则就是，社会事务最好是由私人自愿地去做。然而，应该补充一句，政府干预实际上并非无论如何不能超出其固有的适用范围。在某一时期或某一国家的特殊情况下，那些真正关系到全体利益的事情，只要私人不愿意做(而并非不能高效率地做)，就应该而且也必须由政府来做。有时在某些地方，道路、码头、港口、运河、灌溉设施、医院、大中小学、印刷厂等等，如果政府不出面建设，也就没有人去建设，因为民众太穷了，拿不出所需要的钱，或知识水平太低，看不出这样做的好处，或联合行动的经验不足，无法共同办这样的事情。所有专制国家的情形都或多或少是这样，这样一些国家的情形也是这样，在这些国家，国民与政府就所达到的文明程度来说存在着很大差距，例如那些被更富有活力、更加文明的国家所征服和统治的国家。在世界许多地方，凡是需要投入大量财力、需要采取联合行动的事情，人民都无法去做；这些事情如果政府不去

做，就没有人会去做。在这种情况下，政府如果真心要最大限度地增进国民的幸福，就应承担人民无力做的事情，而且在这样做时，应注意不要加重人民的这种无能为力的状态，不要使人民永远处于这种状态，而应想方设法消除这种状态。好似政府在提供帮助时会鼓励和培养它所看到的任何一点自立精神，会不懈地消除有碍于个人发挥主动精神的各种障碍，会全力向个人提供必要的便利和指导，会尽力运用自己的财力帮助个人发挥主动性，而不是压抑个人的主动性，而且会利用各种奖励和荣誉制度来诱发个人的主动性，假如政府提供帮助仅仅是由于个人缺乏主动性，那这种帮助就应尽量发挥示范作用，告诉人们如何依靠个人努力和自愿合作来达到伟大的目标。

在政府的各项职能中，大家都认为必不可少的一项职能是：禁止个人在行使自己的自由权利时明显侵害他人利益，并惩罚这种行为，不论这种侵害是使用暴力或欺诈手段造成的，还是由于疏忽大意造成的。我认为，在这里没有必要特别强调这一职能。即使目前所建立的最好的社会，也仍然要花费精力和才能来阻止人们相互侵害，想到这一点，就不禁令人感慨万端。政府应把这种极大的浪费减少到最低限度，采取措施把人类现在用来相互侵害或用来保护自己不受侵害的力量用于正道，即用来征服自然，使其在物质和精神两方面日益造福于人类。